



Curso Online de
**Análisis y evaluación de la
Productividad y las Ventas en
el Management Farmacéutico**

Técnicas avanzadas de análisis y gestión para medir y mejorar la productividad y la toma de decisiones en el sector farmacéutico.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Análisis y evaluación de la Productividad y las Ventas en el Management Farmacéutico

Presentación

El management farmacéutico es el proceso completo e integral de administración de un medicamento, desde su fabricación hasta que llega al paciente que es el usuario final del mismo.

Al ser un proceso dinámico, nos lleva a conocer quiénes son y cómo funcionan los distintos actores del sistema de salud en su conjunto, siendo también necesario conocer las variables que interactúan y que nos permiten modelizar este sistema dinámico a los efectos de tomar las decisiones de negocio más eficientes en tiempo y forma, teniendo siempre como fin último la satisfacción de las necesidades de salud de la población en su conjunto.

El gran marco regulatorio que rige a este sistema, a diferencia de otras industrias, es lo que hace tan especial al management farmacéutico, donde las barreras de entrada exigen un máximo de profesionalismo y ética a todo nivel.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación.

Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

- 1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
- 2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- 3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
- 4** *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Análisis y evaluación de la Productividad y las Ventas en el Management Farmacéutico

Objetivos del curso:

- Realizar un pronóstico de ventas dentro del sector farmacéutico.
- Aprender a analizar el desempeño de un producto en períodos de tiempo.
- Saber optimizar nuestros recursos para obtener la máxima utilidad al mínimo coste.
- Saber cómo se comporta un producto o línea de productos o unidad de negocio en relación con la frontera de combinación de recursos.
- Medir y analizar la productividad de un negocio farmacéutico.
- Medir y analizar un porcentaje de cambio de marca.

“ Conozca cómo medir y analizar la eficiencia y productividad de un producto farmacéutico.

Dirigido a:

Directores Financieros, de Marketing, Comerciales, Producción, Jefes de Ingeniería, Responsables de Calidad, Validaciones, así como a todos aquellos profesionales del sector farmacéutico relacionados con el análisis de datos y resultados de un medicamento, desde su fabricación hasta que llega al usuario final.

Análisis y evaluación de la Productividad y las Ventas en el Management Farmacéutico

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

6 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Análisis y evaluación de la Productividad y las Ventas en el Management Farmacéutico

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Pronóstico de venta - Mínimos cuadrados

4 horas

- 1.1. Introducción al método de los mínimos cuadrados.
- 1.2. Ejemplo:
 - 1.2.1. Forma coloquial.
 - 1.2.2. Forma tabular.
 - 1.2.3. Forma gráfica.
 - 1.2.4. Forma computacional.

MÓDULO 2. Perfomance de un producto - C.A.G.R.

2 horas

- 2.1. Introducción al C.A.G.R.
- 2.2. Ejemplo.

MÓDULO 3. Optimización de costes y utilidades. Programación lineal

16 horas

- 3.1. Optimización:
 - 3.1.1. Tipos de optimización. Clasificación.
- 3.2. Introducción a la programación lineal:
 - 3.2.1. Problema primal.
 - 3.2.2. Problema dual.
 - 3.2.3. Terminología.
- 3.3. Álgebra de matrices.
- 3.4. Gráfico de análisis rentabilidad – eficiencia.
- 3.5. Estructura de un programa lineal:
 - 3.5.1. Primal de maximización de utilidad máxima.
 - 3.5.2. Dual de minimización de utilidad mínima.
 - 3.5.3. Dual de maximización de coste máximo.
 - 3.5.4. Primal de minimización de coste mínimo.

Análisis y evaluación de la Productividad y las Ventas en el Management Farmacéutico

3.6. Ejemplo primal de minimización de coste mínimo:

- 3.6.1. Forma coloquial.
- 3.6.2. Armado de matrices.
- 3.6.3. Forma algebraica.
- 3.6.4. Forma gráfica.
- 3.6.5. Forma computacional.
- 3.6.6. Informe Solver.

3.7. Ejemplo primal de maximización de utilidad máxima:

- 3.7.1. Forma coloquial.
- 3.7.2. Armado de matrices.
- 3.7.3. Forma algebraica.
- 3.7.4. Forma gráfica.
- 3.7.5. Forma computacional.
- 3.7.6. Solver resultados.
- 3.7.7. Informe final.

MÓDULO 4. Eficiencia de una unidad de negocio - Método D.E.A.

8 horas

4.1. Introducción al Método D.E.A. (Data Envelopment Analysis):

- 4.1.1. Fundamentos.
- 4.1.2. Tipos de modelos DEA.

4.2. Eficiencia D.E.A.

- 4.2.1. Estructura gráfica del problema.
- 4.2.2. Estructura algebraica del problema.

4.3. Eficiencia relativa comparada:

- 4.3.1. Forma de caja negra.
- 4.3.2. Forma coloquial.
- 4.3.3. Forma canónica.
- 4.3.4. Forma computacional. SOLVER.
- 4.3.5. Informe final (análisis de sensibilidad).

Análisis y evaluación de la Productividad y las Ventas en el Management Farmacéutico

MÓDULO 5. Productividad de un negocio - Índice de Malmquist

8 horas

5.1. Introducción a los índices de Malmquist:

- 5.1.1. Valores del IM.
- 5.1.2. Frontera teórica.
- 5.1.3. Fórmula del IM.
- 5.1.4. Fórmula del Cambio Productivo Porcentual.
- 5.1.5. Qué representa cada DEA.
- 5.1.6. Cómo se calcula Theta – θ .

5.2. Ejemplo:

- 5.2.1. Forma coloquial.
- 5.2.2. Forma algebraica.

MÓDULO 6. Procesos estocásticos - Cadena de Markov

12 horas

6.1. Introducción a las Cadenas de Markov.

6.2. Repaso de álgebra de matrices.

6.3. Cadena de Markov. Teoría:

- 6.3.1. Desarrollo y expresiones del problema.

6.4. Análisis de caso:

- 6.4.1. Forma coloquial.
- 6.4.2. Forma canónica.
- 6.4.3. Forma matricial.
- 6.4.4. Informe final.

Análisis y evaluación de la Productividad y las Ventas en el Management Farmacéutico

Autor



Luis Alberto Cacurri

Consultor con amplia experiencia en la Industria Farmacéutica en la gestión integral de diferentes empresas del sector.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

