



# Curso Online de Cómo optimizar la participación en Ferias, Congresos y Eventos de Networking en el sector farmacéutico y cosmético

*Herramientas analíticas y metodologías prácticas para maximizar la interacción y promoción de la empresa, con información real y concreta, que lleve a los resultados que todo evento promete.*

**ARGENTINA**  
(54) 1159839543

**BOLÍVIA**  
(591) 22427186

**COLOMBIA**  
(57) 15085369

**CHILE**  
(56) 225708571

**COSTA RICA**  
(34) 932721366

**EL SALVADOR**  
(503) 21366505

**MÉXICO**  
(52) 5546319899

  
Iniciativas Empresariales  
*| estrategias de formación*

  
MANAGER  
BUSINESS  
SCHOOL

atcliente@iniciativasempresariales.edu.es  
america.iniciativasempresariales.com  
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp  
(34) 601615098

**PERÚ**  
(51) 17007907

**PANAMÁ**  
(507) 8338513

**PUERTO RICO**  
(1) 7879457491

**REP. DOMINICANA**  
(1) 8299566921

**URUGUAY**  
(34) 932721366

**VENEZUELA**  
(34) 932721366

**ESPAÑA**  
(34) 932721366

# Cómo optimizar la participación en Ferias, Congresos y Eventos de Networking en el sector farmacéutico y cosmético

## Presentación

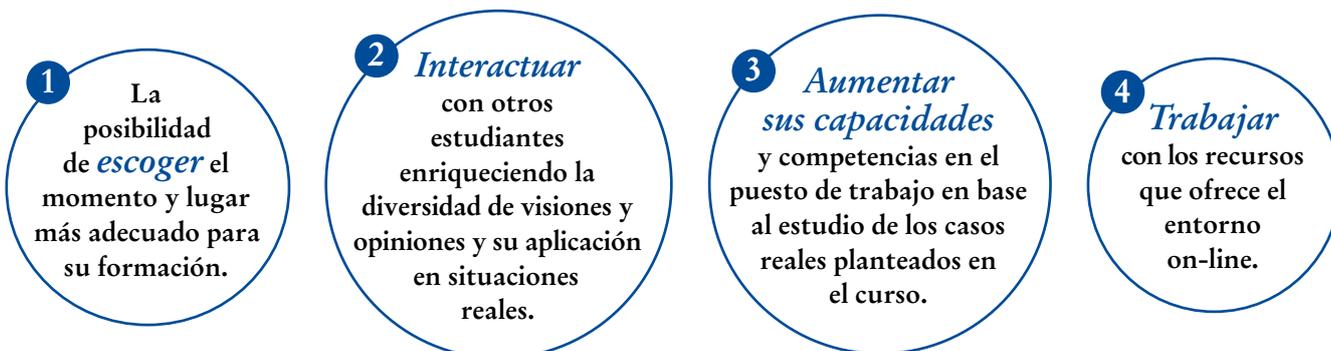
Cada vez es más amplia y diversa la oferta a nivel mundial de ferias, congresos, simposios o eventos de networking orientados básicamente a mostrar las tendencias del sector farmacéutico y cosmético, sus nuevas tecnologías e innovaciones, exponer a aquellos fabricantes ávidos de darse a conocer o bien consolidar su posición, así como también dar la oportunidad de apertura hacia nuevos mercados para nuestros portafolios. Esta vorágine permanente de propuestas conjuga la voluntad de capacitarse, actualizarse y la presión de estar presente para no quedarse atrás, pero sin perder el foco real en el análisis crítico y práctico de cuáles son las opciones que aportan a la situación actual de la compañía y sus objetivos a mediano y corto plazo.

Todo evento en el que participemos será capaz de sumar al cumplimiento de la hoja de ruta trazada, siempre y cuando se pueda realizar el detallado filtro de estos, la correcta preparación del equipo y la capitalización tangible de sus resultados. Estas herramientas amparan tanto a pequeñas como medianas y grandes empresas, quienes, cada uno desde su perspectiva y presupuestos siempre escasos, necesitan abordar el desafío constante de abrirse al mundo y optimizar sus recursos.

## 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:



# Cómo optimizar la participación en Ferias, Congresos y Eventos de Networking en el sector farmacéutico y cosmético

## Objetivos del curso:

---

- Conocer los eventos principales que hay en la actualidad en el sector farmacéutico y cosmético y resaltar sus principales características para poder contrastar las diferencias más significativas entre ellos.
- Identificar los elementos que debe tener un encuentro para que se ajuste a nuestra posición y poder sacarle provecho.
- Analizar cuáles son tanto los expositores como los visitantes destacados y evaluar si resulta conveniente participar, cuántos días, qué presupuesto se requiere aprobar y cómo formar el equipo adecuado.
- Determinar una metodología clara, tanto para visitantes como para expositores, que les permita anticiparse a los contactos que se abrirán y, con la propuesta comercial por delante, determinar cuáles de ellos serán nuestro objetivo.
- Conocer técnicas y experiencias reales para armado de agenda, preparación del material adecuado, selección del equipo de trabajo y coordinación con otras áreas.
- Analizar las necesidades en cuanto al diseño y armado del stand si la participación así lo requiere.
- Aprender a exponer y vender correctamente el portafolio y fortalezas de la empresa, aquello que pueda hacerla diferente frente a los múltiples competidores que estarán también presentes.
- Conocer técnicas reales para la ponderación y medición en términos monetarios de los resultados obtenidos.
- Desarrollar conceptos y metodologías para el seguimiento de los contactos y oportunidades de negocio captadas, así como la continua evaluación de su evolución en el tiempo y la correcta aplicación de lo adquirido en eventos consecutivos.

“ Optimizar la participación en ferias, congresos y eventos de networking le permitirá aprender sobre la apertura de nuevos mercados, así como también nutrir de oportunidades e información adecuada al área de compras, nuevos negocios, desarrollo y operaciones, sin desviar el camino hacia los objetivos planteados a corto y medio plazo”

## Dirigido a:

---

Profesionales de los sectores farmacéutico y cosmético que quieran optimizar su participación en ferias, congresos y eventos de networking, alineando sus acciones con los objetivos estratégicos de su empresa. Es ideal para:

- Responsables de marketing (nacional e internacional). Responsables de ventas y desarrollo de negocio.
- Gerentes de exportación y expansión de mercados.
- Directores generales y gerentes de pymes del sector.
- Técnicos de innovación interesados en identificar nuevas oportunidades de mercado.
- Profesionales encargados de planificar y gestionar la participación en ferias y congresos sectoriales.

También es altamente recomendable para startups, nuevos exportadores y equipos comerciales que buscan maximizar el retorno de inversión (ROI) de su asistencia a eventos internacionales.

# Cómo optimizar la participación en Ferias, Congresos y Eventos de Networking en el sector farmacéutico y cosmético

## Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 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.

# Cómo optimizar la participación en Ferias, Congresos y Eventos de Networking en el sector farmacéutico y cosmético

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. Búsqueda y evaluación de los eventos disponibles a nivel regional e internacional

5 horas

**1.1. Selección de eventos del área farmacéutica y cosmética divididas por su categoría.**

**1.2. Principales ferias del área farmacéutica:**

1.2.1. CPHI – PHARMAPACK.

1.2.2. IPHEX.

1.2.3. Otras ferias en Asia.

1.2.4. ASCO.

1.2.5. D-CAT.

1.2.6. EUROPLX.

1.2.7. Pharmavenue.

1.2.8. Biosimilars.

1.2.9. Pharma Synergy RX.

1.2.10. FCE.

1.2.11. Safiby.

**1.3. Principales eventos específicos del área cosmética y suplementos:**

1.3.1. Supply Side West.

1.3.2. Vitafoods.

1.3.3. FI Europe.

1.3.4. In-Cosmetics.

1.3.5. Cosmoprof.

1.3.6. Making Cosmetics.

1.3.7. Cosmetic Ingredients.

1.3.8. MakeUp Events.

1.3.9. IFSCC (International Federation of Societies of Cosmetic Chemists).

**1.4. Otros eventos.**

**1.5. Análisis comparativo:**

1.5.1. Algunos tips adicionales y que pueden impactar en los resultados.

# Cómo optimizar la participación en Ferias, Congresos y Eventos de Networking en el sector farmacéutico y cosmético

## MÓDULO 2. Definición del objetivo y formación del equipo y/o áreas a participar

5 horas

- 2.1. Definición de misión, visión y objetivos del evento.
- 2.2. Cómo optimizar resultados:
  - 2.2.1. Caso de análisis 1: reducción de costos de insumos y mejoras en el abastecimiento.
  - 2.2.2. Caso de análisis 2: búsqueda de productos terminados y alianzas estratégicas in/ out.
  - 2.2.3. Caso de análisis 3: validación de terceristas.
  - 2.2.4. Caso de análisis 4: capacitación en área regulatoria y nuevas tendencias o tecnologías de referencia.
- 2.3. Creación del equipo de trabajo.
- 2.4. Cómo generar el compromiso de las áreas vinculadas.
- 2.5. Elaboración del presupuesto.
- 2.6. Entrevistas con experiencias directas del sector.

## MÓDULO 3. Análisis de los participantes, confección de agenda y reuniones target

5 horas

- 3.1. Confección de la agenda y optimización de los tiempos.
- 3.2. Análisis de experiencias reales.
- 3.3. Cómo obtener información con herramientas de Business Intelligence.
- 3.4. Correcta difusión de nuestra participación en redes sociales y demás mecanismos de comunicación.

## MÓDULO 4. Gestión de la logística y materiales

5 horas

- 4.1. Gestión de gastos y logística adecuada:
  - 4.1.1. Reservas de stand.
  - 4.1.2. Ingreso al evento como visitante.
  - 4.1.3. Viajes.
  - 4.1.4. Alojamientos.
  - 4.1.5. Traslados.
  - 4.1.6. Regalos a terceros.

# Cómo optimizar la participación en Ferias, Congresos y Eventos de Networking en el sector farmacéutico y cosmético

4.1.7. Comidas y dietas.

4.1.8. Seguros.

4.1.9. Telefonía.

4.2. Preparación de los materiales de soporte y promoción.

4.3. Modelos de stands y sus consideraciones.

4.4. Otras gestiones: acuerdos de confidencialidad del personal eventual, seguros y revisión de la ley de patentes del país del evento.

## MÓDULO 5. Proceso de la información y contactos generados

5 horas

5.1. Agilidad y dinamismo en el proceso de datos y su seguimiento.

5.2. Análisis de las entrevistas a miembros de la industria.

## MÓDULO 6. Evaluación y medición de los resultados

5 horas

6.1. Cómo evaluar la calidad de la información, contactos y posibilidades de negocios.

6.2. Medición de los resultados a nivel económico en relación con la inversión realizada.

6.3. Correcta difusión interna de los datos para maximizar los resultados.

6.4. Presupuestos para los próximos años en función de la experiencia ganada.

6.5. Conclusiones y recomendaciones finales.

# Cómo optimizar la participación en Ferias, Congresos y Eventos de Networking en el sector farmacéutico y cosmético

## Autor



### Cynthia Laura Ferrer

Licenciada en Comercio Internacional. Posgrado en Gestión y Gerenciamiento del Negocio Farmacéutico. Experta en comercio internacional, relaciones institucionales y desarrollo de negocios especialmente vinculados al área de la industria farmacéutica con amplia experiencia en la representación de fabricantes de materias primas, excipientes, productos terminados, suplementos dietarios, biosimilares y dispositivos médicos.

## 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.

