

**Propuesta para implementar un diplomado de visita médica en la Corporación
Universitaria Minuto de Dios**

Miguel Malpica Galindo

Luisa Fernanda Pérez

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Facultad de Ciencias Empresariales

Programa de Administración de Empresas

Bogotá

2017

Propuesta para implementar un diplomado de visita médica en la Corporación

Universitaria Minuto de Dios

Miguel Malpica Galindo

Luisa Fernanda Pérez

Proyecto de trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

Título Administrador de Empresas

Tutor (a):

Francisco Zúñiga

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Facultad de Ciencias Empresariales

Programa de Administración de Empresas

Bogotá

2017

Agradecimientos

En primer lugar a Dios por habernos guiado por el camino correcto hasta ahora; en segundo lugar a cada uno de las personas que aportaron a nuestra formación académica, nuestras familias y padres.

A nuestros cónyuges por siempre habernos dado las fuerzas y apoyo incondicional que nos han ayudado y llevado hasta donde estamos ahora. Por último a nuestros docentes y guías del diplomado Francisco Zúñiga y Andrés Ortiz, a los compañeros de este por el trabajo en equipo y la colaboración con la que se desarrolló el trabajo de Opción de Grado.

Miguel Malpica Galindo

Luisa Fernanda Pérez

Tabla de Contenido

Índice de Ilustraciones	6
Índice de Graficas	7
Introducción	8
Objetivos.....	10
Objetivo general.....	10
Objetivos Específicos.....	10
Justificación	11
Antecedentes de la Industria Farmacéutica.....	11
Cultura India	12
Cultura Egipcia	12
Cultura Griega.....	12
Cultura Romana	13
Industria Farmacéutica en Colombia	14
El visitador médico en la industria farmacéutica.....	15
Algunas cifras de la Industria Farmacéutica.....	16
Ámbito Legal	22
Diplomados Uniminuto - Lineamiento para opción de grado pregrado	23
Condiciones del diplomado.....	24

Diplomado América Latina, Casos:	24
Diplomado en Colombia, Casos	29
Trabajo de Campo Bogotá	33
Resultados de la encuesta.....	35
El perfil de visitador médico que busca la industria	40
Propuesta Diplomado.....	41
Diseño Uniminuto: propuesta de comunicación de Diplomado.	42
Conclusiones y Recomendaciones	47
Bibliografía	50
Anexo 1. Solicitud de registro de diplomados abiertos	53

Índice de Ilustraciones

Ilustración No. 1. Estadística de la evolución de las ventas farmacéuticas en Colombia.....	17
Ilustración No. 2 Ciclo de Venta en la Industria Farmacéutica.....	19
Ilustración No. 3 Ventas en millones de dólares de las 20 empresas más reconocidas en Colombia.....	20
Ilustración No 4. Posición de los 20 laboratorios más reconocidos en Colombia.....	21
Ilustración No. 5. Información Diplomado Guatemala.....	25
Ilustración No. 6. Información Diplomado Panamá.....	26
Ilustración No. 7. Información Diplomada Republica Dominicana.....	26
Ilustración No. 8. Información Diplomado Ecuador.....	27
Ilustración No. 9. Información Diplomado Chile.....	28
Ilustración No. 10. Información Diplomado Argentina.....	28
Ilustración No. 11. Diplomado Universidad Sergio Arboleda.....	30
Ilustración No. 12. Diplomado Universidad El Bosque.....	30
Ilustración No. 13. Diplomado en Contraining.....	31
Ilustración No. 14 Diplomado Universidad San Martin - Medellín.....	32
Ilustración No. 15. Diplomado Área Andina – Pereira.....	32

Índice de Graficas

Grafica No 1. ¿Cuántas horas estima que se debe dedicar al Diplomado a la semana?.....	35
Grafica No 2. ¿Qué tipos de temas fueron los que le parecieron con Fortalezas?.....	36
Grafica No. 3. ¿Los perfiles de los diferentes Docentes que le dictaron cada uno de los módulos superaron sus expectativas?.....	37
Grafica No. 4. ¿El centro educativo le permite incluirse en el mundo laboral ejerciendo el título de su Diplomado?.....	37
Grafica No. 5. ¿Es de su agrado los temas que se abarcan en el transcurso del Diplomado?.....	38
Grafica No. 6. ¿Está de acuerdo que este diplomado dure en tiempo?.....	39
Grafica No. 7. ¿Para un próximo aspirante a tomar el Diplomado se lo recomendaría?.....	39

Introducción

Los inicios de la farmacéutica vienen desde tiempos remotos, pues no se sabe de qué manera empezó; si con los brujos, chamanes, curanderos o similares puesto que estos eran los nombres que recibían las personas que trataban los problemas de salud y preparaban las medicinas, cirugías entre otros.

A través de la historia de la humanidad, la farmacéutica ha tenido varias perspectivas en las diferentes civilizaciones, entre ellas la cultura India, egipcia, griega y romana. Es de aclarar que a partir de la época del Renacimiento tuvo un giro y se empieza a cuestionar el mundo de la ciencia; aparece el concepto de la yatroquímica, que defiende la química como terapia que se basa en los remedios vegetales.

Para el siglo XVII los farmacéuticos empiezan a profundizar más sobre el tema de la farmacia tomándola como ciencia, y para el siglo XVIII la yatroquímica toma más fuerza y se siguen abriendo más academias científicas. Es entonces donde en el siglo XIX la historia de la farmacéutica se consolida y con esto la tecnología, permitiendo así la elaboración de nuevos equipos y nuevas formas farmacéuticas como cápsulas, inyectables, supositorios y aparecen los primeros medicamentos industriales, en el siglo XX la farmacéutica es plenamente definida como ciencia.

Tomando como referencia el país de Colombia a finales del siglo XIX, aparecieron las primeras manifestaciones científicas, entre estas la Sociedad de Farmacéuticos de Cundinamarca. Entre los años 1873 y 1893 se crearon otras sociedades con el mismo fin, donde estas reflejaban

la organización que se había hecho a través de la evolución de la industria farmacéutica; con esto las sociedades se hicieron indispensables para el Estado y estas entidades comenzaron a analizar cuál era la mejor manera de controlar las principales enfermedades entre ellas la lepra , quien tomo el manejo y control sanitario de aguas, residuos y alimentos.

Con la industrialización los laboratorios farmacéuticos empezaron a tener la necesidad de contratar personal para poder dar a conocer sus productos y por ende tener que capacitarlos para dicha labor, aquí es donde las instituciones educativas vieron la oportunidad de prestar el servicio de capacitación en visita médica.

Hoy en día en Colombia hay cinco entes educativos que prestan el servicio de capacitación en visita médica, donde tres de ellos están ubicados en la ciudad de Bogotá y los otros en dos en Pereira y Medellín. Este curso denominado diplomado en visita médica puede ser tomado por estudiantes que estén culminando su carrera profesional de diferentes especialidades académicas, que deseen tomar este diplomado como su opción de grado o simplemente quieran pertenecer al área de la farmacéutica y quieran recibir los beneficios de esta industria.

Con base en lo anterior se realizó una investigación sobre cómo implementar un diplomado en visita médica en la Corporación Universitaria Minuto de Dios, a partir de un comparativo entre Colombia y Latinoamérica, en donde se tomaron los principales centros educativos o los más reconocidos en cada país.

De esta investigación se obtienen valiosos resultados que no son utilizados por las empresas nacionales y podrían entregar un valor agregado y diferencial a la propuesta de la Corporación Universitaria Minuto de Dios.

Objetivos

Objetivo general

Elaborar una propuesta para la implementación de un diplomado de Visita Médica en la Corporación Universitaria Minuto de Dios.

Objetivos Específicos

- Conocer antecedentes y realidades de la Industria Farmacéutica en Colombia.
- Verificar el marco normativo para la implementación del diplomado en visita médica en la Corporación Universitaria Minuto de Dios.
- Conocer y comparar programas de educación en visita médica en Colombia.
- Investigar cualitativamente las instituciones que ofrecen diplomados en visita médica En Colombia y Latinoamérica.
- Elaborar la propuesta de implementación del Diplomado en Vista Medica utilizando las guías metodológicas de la institución.

Justificación

La industria farmacéutica, hoy de manera global y actualmente es una de las industrias que está en continuo crecimiento, pues es evidente que las enfermedades siempre estarán presente en la humanidad por eso los laboratorios invierten en investigaciones de nuevas moléculas para combatir existentes y nuevas enfermedades, a partir de que ya existe una molécula con una presentación definida, estas empresas empiezan a invertir en personas altamente calificadas, capacitadas y con experiencia, para que representen el nombre de laboratorio y lleven al médico el mensaje clave, totalmente claro y conciso que es, como actúa, para que tipo de pacientes se diseñó tal medicamento.

Por eso esta investigación de manera general se realiza con el fin de conocer y saber que tan importante es el Diplomado de visita médica en, teniendo en cuenta el estudio profesional como base; que hoy por hoy se exige en la gran mayoría de Laboratorios.

Antecedentes de la Industria Farmacéutica

Los inicios de la farmacéutica vienen desde tiempos remotos, pues no se sabe de qué manera empezó; si con los brujos, chamanes, curanderos o similares puesto que estos eran los nombres que recibían las personas que trataban los problemas de salud y preparaban las medicinas, cirugías entre otros. (Nogales, 2012).

A través de la historia de la humanidad, la farmacéutica ha tenido varias perspectivas en las diferentes civilizaciones entre ellas podemos encontrar:

Cultura India

En la cultura india se utilizó la medicina ayurveda, existen registros de haber iniciado nueve siglos antes de Cristo y es una medicina que aún está vigente, los medicamentos utilizados eran guardados y creados exclusivamente por la casta de los brahmanes. (Nogales, 2012).

Uno de los libros que se conoce de esta época es Susruta Samjita Data del siglo VI antes de Cristo, donde se relataban remedios con plantas, animales y minerales, cabe resaltar que en la farmacéutica en occidente empieza a partir del año 1300 después de Cristo. (Nogales, 2012).

Cultura Egipcia

En Egipto contaban con su propio dios farmacéutico. Isis hija de Ra cultivaba las plantas y transmitió su conocimiento a sus hijos Horus y Anubis convirtiéndolos en los proveedores de los medicamentos. Thot, dios de la sabiduría, escritura, música y creador de la medicina, era quien los supervisaba. Y ellos eran quienes transmitían el conocimiento a los sacerdotes que custodiaban las medicinas. (Nogales, 2012).

Cultura Griega

En Grecia se creó la primera farmacia del mundo occidental y aparece el personal especializado para la preparación de medicamentos y quien los custodiaba y suministraba eran los gimnasiarca. Como esta cultura era mitológica Pharmakis era la diosa experta en plantas medicinales y Apolo y Artemis transmitieron su conocimiento a Hygea asociada por los remedios infalibles. (Nogales, 2012).

Cultura Romana

La cultura romana siguió la misma filosofía de los griegos, aquí los médicos y los farmacéuticos aun eran lo mismo. Andrómaco era la persona que producía los medicamentos; él decía que el medicamento debía producir el efecto contrario a la enfermedad. (Nogales, 2012).

Para la Edad Media la ciencia tuvo un retroceso gigantesco porque el culto a lo divino se volvió nuevamente una de las razones de curación para las enfermedades y se seguían utilizando las teorías de los griegos y romanos. Mientras tanto en Europa y con la caída del imperio romano los únicos que siguieron evolucionando científicamente fueron los musulmanes que estaban ubicados al sur del continente, pues ellos se abrieron a las nuevas teorías científicas sin importar su procedencia y fue por eso que desarrollaron nuevos pensamientos en la farmacéutica que nunca se habían visto hasta la época del renacimiento. (Nogales, 2012).

En la época del renacimiento la yatroquímica fue defendida, puesto que hasta ese momento estaba basada casi en su totalidad en los remedios vegetales. La labor del farmacéutico fue reconocida hasta el punto que ellos realizaban sus propios estudios, que luego eran avalados por el tribunal del protomedicato. (Nogales, 2012).

En el siglo XVII los farmacéuticos tuvieron un papel importante; y se crearon las primeras instituciones científicas, donde allí tomaron cargos como formadores e investigadores que chocaron con la iglesia por las teorías que se iban mostrando. A pesar de todo aun así se siguió manteniendo varios de los remedios de toda la vida. (Nogales, 2012).

Para el siglo XVIII la Yatroquímica tomó más fuerza que nunca y siguió creciendo la lista de fármacos, muchos de ellos traídos de América. En el siglo XIX la profesión farmacéutica

era imparable y la historia de la farmacia se consolidó. Para este tiempo, la tecnología abrió grandes puertas, pues se fabricaron nuevos equipos y se le dio nuevas formas farmacéuticas a los medicamentos como las cápsulas, los inyectables entre otros. (Nogales, 2012).

En el siglo XX quedó definido la profesión del visitador médico en todos sus ámbitos en donde quedó involucrado en el papel de agente de Salud. Los visitadores médicos fueron las primeras personas que visitaban a los Doctores o profesionales médicos para hacerles entrega de las últimas novedades de la industria, y hacían propaganda a los laboratorios para los que trabajaban, al parecer los primeros visitadores médicos aparecieron en Estados Unidos debido a que este país fue uno de los pioneros en el desarrollo de la industria farmacéutica mundial. (Nogales, 2012).

Algunos mercaderes y charlatanes elaboraban medicamentos con recetas empíricas y sin ningún tipo de asepsia y viajaban por todos los lugares posibles distribuyendo estos medicamentos, es así como se cree que empezó la industria farmacéutica mundial; estas personas o mercaderes empezaron a tener las primeras farmacias o boticas donde se preparaban los medicamentos con fórmulas magistrales y se le entregaban inmediatamente a los consumidores, al verse tal demanda se empieza a tecnificar la industria y se adquieren máquinas especiales para la fabricación en masa de los medicamentos, la investigación médica se masifica para poder desarrollar curas para todas las enfermedades que van apareciendo.

Industria Farmacéutica en Colombia

En Colombia en el año de 1873, se creó la Sociedad Central de Farmacéutica de Cundinamarca, con esta organización empezó la constitución de las farmacias y boticas en el

país, estas siguieron muy de cerca las revistas Europas y de Estados Unidos y con los avances en farmacia que se presentaban y que eran compartidas por los pregoneros en las revistas científicas planteaban las necesidades de este saber en materia de profesionalización.

Entre los años 1873 y 1893 se crearon otras sociedades con el mismo fin, donde estas reflejaban la organización que se había hecho a través de la evolución de la industria farmacéutica; con esto las sociedades se hicieron indispensables para el Estado y estas entidades comenzaron a analizar cuál era la mejor manera de controlar las principales enfermedades entre ellas la lepra, tomaron el control y manejo sanitario de aguas, residuos y alimentos.

Después de la apertura económica en el año de 1990 llegaron nuevos laboratorios, y con el cambio en el sistema de salud, se creó un mayor acceso a través del régimen subsidiado para los colombianos, desde esa época se empezó abrir el mercado para los visitantes médicos, en donde la entrada a las grandes farmacéuticas buscaban personas profesionales y que representaran las empresas de una forma asertiva.

Es aquí donde se evidencia una gran oportunidad para que se implemente en la Corporación Universitaria Minuto de Dios un Diplomado en Visita Médica; durante el desarrollo de este trabajo se expondrá la propuesta de implementar dicho diplomado.

El visitador médico en la industria farmacéutica

Al empezar a crecer tan significativamente el mercado farmacéutico y empresas como Schering aparecieron los primeros visitantes médicos, los cuales fueron contratados y entrenados por las compañías farmacéuticas para que hicieran llegar sus productos a la

comunidad médica, no existe una data exacta con los primeros visitantes médicos pero iban de la mano con la aparición de los nuevos laboratorios; el visitador médico era el responsable de la promoción y propaganda de los productos, muchos de los primeros visitantes médicos fueron estudiantes de medicina que por algún motivo no terminaron sus estudios y el conocimiento adquirido era perfecto para poder entenderse con los médicos.

Uno de los requisitos indispensables para ser visitador médico era su presentación personal, debía ser una persona con conocimiento y educación profesional; así como no cualquiera podía ser médico tampoco cualquiera podía ser visitador médico, además las empresas farmacéuticas eran pocas y por eso pertenecer a este segmento era difícil.

Los visitantes médicos fueron las primeras personas que visitaban a los Doctores o profesionales médicos para hacerles entrega de las últimas novedades de la industria, y le hacían propaganda a los laboratorios para los que trabajaban, al parecer los primeros visitantes médicos aparecen en Estados Unidos ya que en este país fue uno de los pioneros en el desarrollo de la industria farmacéutica mundial.

Algunas cifras de la Industria Farmacéutica

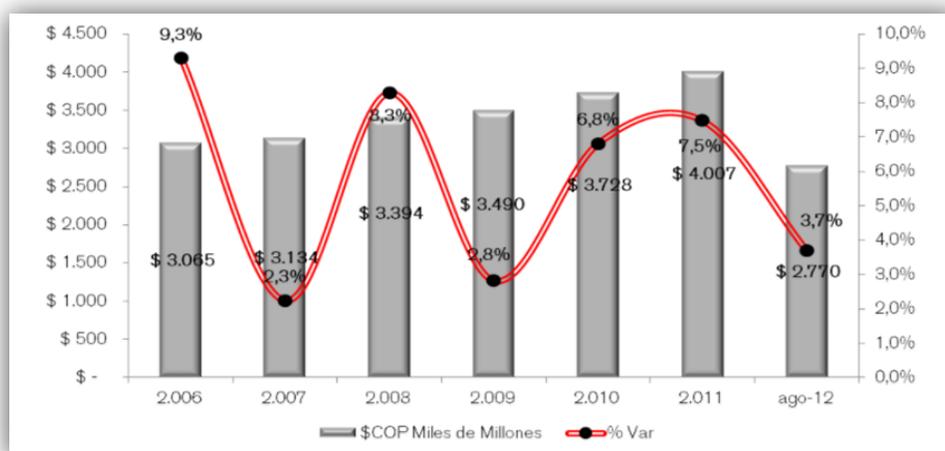
Según información de Data IMS, Colombia se encuentra entre los países más destacados en la Industria Farmacéutica, pues este alcanzó para el año 2014 una cifra superior a los 3 billones de pesos y finalizó en el año 2016 un crecimiento del 7%.

Cabe resaltar que la Industria farmacéutica en Colombia ocupa el cuarto puesto y es una de las más grandes de Latinoamérica, en donde esta tiene alrededor de 130 compañías

manufactureras, donde el 75% son filiales de multinacionales y el 25% son nacionales. Las empresas más representativas del mercado de Colombia se encuentran, Tecnoquímicas con unos ingresos de \$ 920.927.000 millones de pesos colombianos, seguida de Bayer con unos ingresos de \$704.203.000 millones y Audifarma con unos ingresos de \$ 689.914.000, en cuarto lugar Laboratorios Baxter con unos ingresos de \$ 574.275.000 millones y por último Productos Roche con unos ingresos de \$557.335.000 millones con corte a diciembre 31 de 2011. (Sectorial, 2012).

La causa por la cual las compañías farmacéuticas han incrementado sus ingresos, se debe a la venta de medicamentos sin prescripción médica que se encuentran en almacenes de cadena por unidad; lo que refleja que estas estadísticas incrementen cada día. En la ilustración No. 1 se muestra cómo ha sido la evolución de las ventas en la Industria Farmacéutica Colombiana desde el año 2006 hasta lo que llevaba corrido del año 2012. (Sectorial, 2012).

Ilustración No. 1. Estadística de la evolución de las ventas farmacéuticas en Colombia.



Fuente: ANDI - Asociación Nacional de Empresarios de Colombia. (2012). El Crecimiento del Sector Farmacéutico ha Propiciado la Dinámica de Compra y Venta de Compañías. 21 Diciembre, de Sectorial Sitio web: <https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/50615>

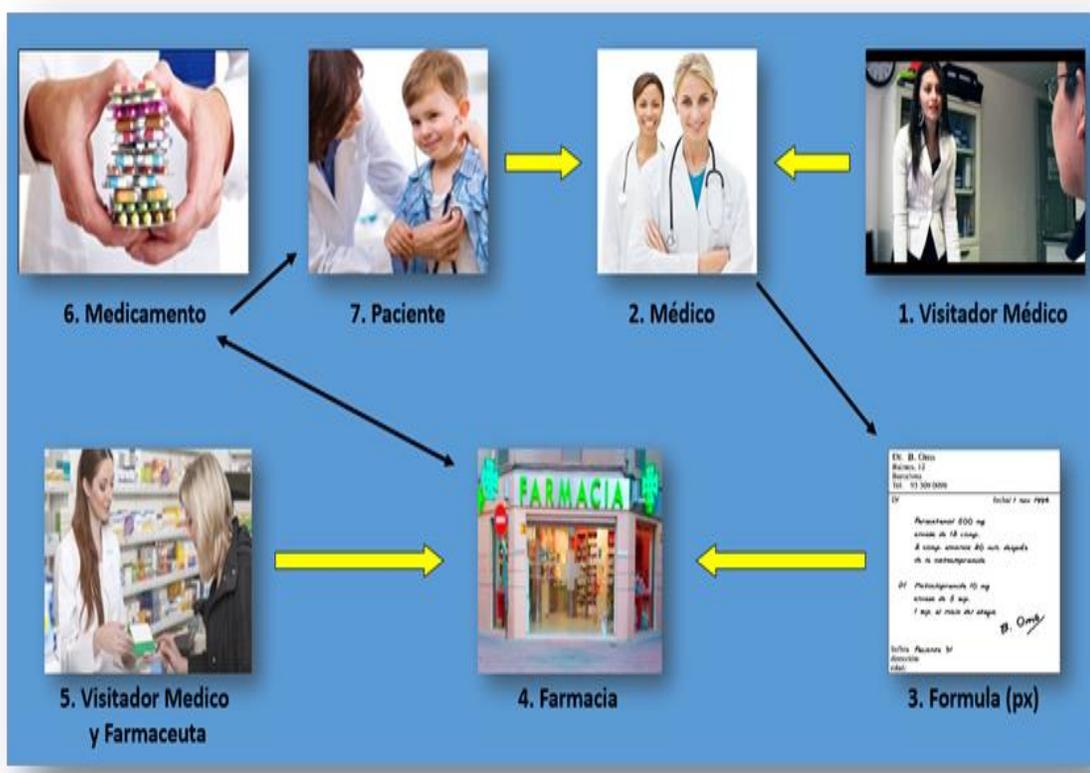
La industria farmacéutica enfrenta una serie de desventajas, entre estas los precios de los medicamentos, las nuevas políticas del gobierno. Un factor importante es la entrada al mercado de nuevos productos similares.

Por tanto el personal profesional de la farmacéutica se está haciendo más exigente con el fin de ofrecer productos de nivel curativo sino también preventivo como lo señaló el director de posgrado de Gerencia de Marketing Farmacéutico Héctor Iván Hoyos de la Universidad del bosque. (Salud, 2014).

En la ilustración No 2. Se puede apreciar el ciclo de la venta en la industria farmacéutica y cual es proceso de venta de los productos farmacéuticos.

1. El visitador médico realiza su labor diaria con el cuerpo médico.
2. el medico revisa su paciente y emite la formula.
3. Esta fórmula va directamente a la farmacia, en la mayoría de los casos se hace efectiva en las farmacias cerca al consultorio médico.
4. La farmacia es uno de los participantes más importante en este ciclo pues es donde se realiza la venta.
5. El Visitador Médico es el encargado de asegurar que el medicamento con el que realiza la visita al Médico esté presente en la farmacia, así evita que rebote la formulación (se pierda la venta) y que Profesional le siga prescribiendo.
6. Venta efectiva.
7. Pacientes sin síntomas.

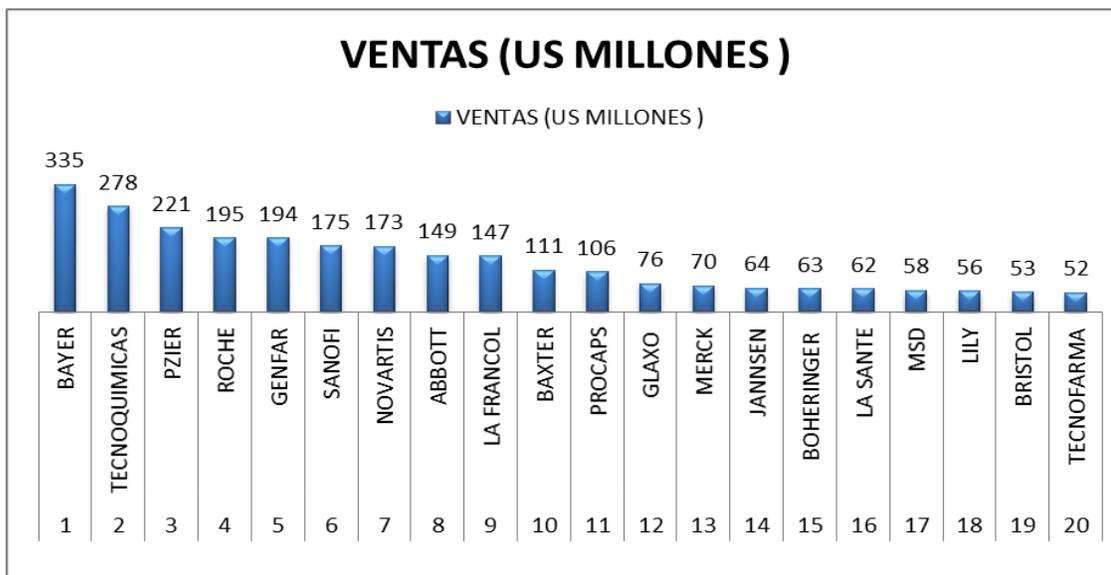
Ilustración No. 2 Ciclo de Venta en la Industria Farmacéutica.



Elaboración: Propia de los Autores.

En la Ilustración No. 3 Se puede evidenciar que la industria farmacéutica en Colombia, es uno de los sectores más lucrativos y rentables para la economía, pues como se ha hablado a lo largo del escrito es bien dicho que este mercado seguirá creciendo, mientras los laboratorios sigan invirtiendo en desarrollos y nuevas moléculas que beneficien la salud de los seres humanos que necesiten de algún tipo de tratamiento o medicamento para el bien de su salud.

Ilustración No. 3 Ventas en millones de dólares de las 20 empresas más reconocidas en Colombia.



Fuente: Dinero, Laboratorios. (2016). Los mejores laboratorios farmacéuticos en 2016. 11 de Octubre, de Dinero.com Sitio web: <http://www.dinero.com/edicion-impresa/informe-especial/articulo/los-mejores-laboratorios-farmaceuticos-en-2016/238783>

En la Ilustración No. 4. Se evidencia los 20 mejores Laboratorios Farmacéuticos más reconocidos dentro del total de 120 en la industria farmacéutica, pues por sus productos, por su experiencia en el mercado colombiano por invertir en investigación para descubrir nuevas moléculas, básicamente esto es lo que permite que un Laboratorio sea reconocido dentro del mismo mercado.

Ilustración No 4. Posición de los 20 laboratorios más reconocidos en Colombia.

POSICION	LOGO	LABORATORIO	VENTAS (US MILLONES)
1		BAYER	335
2		TECNOQUIMICAS	278
3		PZIER	221
4		ROCHE	195
5		GENFAR	194
6		SANOFI	175
7		NOVARTIS	173
8		ABBOTT	149
9		LA FRANCOL	147
10		BAXTER	111
11		PROCAPS	106
12		GLAXO	76
13		MERCK	70
14		JANNSEN	64
15		BOHERINGER	63
16		LA SANTE	62
17		MSD	58
18		LILY	56
19		BRISTOL	53
20		TECNOFARMA	52

Elaboración: Propia de los autores.

Ámbito Legal

El Ministerio de Educación Nacional emitió el decreto 2888 del 31 de Julio de 2007 el donde se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de las instituciones que ofrezcan el servicio educativo para el trabajo y el desarrollo humano, antes denominado educación no formal, se establecen los requisitos básicos para el funcionamiento de los programas y se dictan otras disposiciones.

Artículo 11. Los programas de formación académica tienen como objeto la adquisición de conocimientos y habilidades en los diversos temas de la ciencia, las matemáticas, la técnica, la tecnología, las humanidades, el arte, los idiomas, la recreación y el deporte, el desarrollo de actividades lúdicas, culturales, la preparación para la validación de los niveles, ciclos y grados propios de la educación formal básica y media y la preparación a las personas para impulsar procesos de autogestión, de participación, de formación democrática y en general de organización del trabajo comunitario e institucional. Para ser registrados, estos programas deben tener una duración mínima de ciento sesenta (160) horas.

Parágrafo Primero: Cuando el programa exija formación práctica y la institución no cuente con el espacio para su realización, ésta deberá garantizar la formación mediante la celebración de convenios con empresas o instituciones que cuenten con los escenarios de práctica.

Parágrafo Segundo: Las instituciones de educación para el trabajo y el desarrollo humano no podrán ofrecer y desarrollar directamente o a través de convenios programas organizados en ciclos propedéuticos o del nivel técnico profesional, tecnológico o profesional.

Artículo 13 Requisitos Para Ingresar A Los Programas: Son requisitos para el ingreso a los diferentes programas de educación para el trabajo y el desarrollo humano los que señale cada institución de acuerdo con el programa que va a desarrollar y el perfil ocupacional de egreso.

Artículo 38 educación informal: La oferta de educación informal tiene como objetivo brindar oportunidades para adquirir, perfeccionar, renovar o profundizar conocimientos, habilidades, técnicas y prácticas.

Hacen parte de esta oferta educativa aquellos cursos que tengan una duración inferior a ciento sesenta (160) horas. Su organización, oferta y desarrollo no requieren de registro por parte de la secretaría de educación de la entidad territorial certificada y solo darán lugar a la expedición de una constancia de asistencia.

Toda promoción que se realice, respecto de esta modalidad deberá indicar claramente que se trata de educación informal y que no conduce a título alguno o certificado de aptitud ocupacional. (Mineducación, 2007).

Diplomados Uniminuto - Lineamiento para opción de grado pregrado

Estos cursos son aceptados por la Corporación Universitaria Minuto de Dios, siempre y cuando cumpla con los requisitos establecidos por la Vicerrectoría Académica. Deben ser con profundización, actualización para el desarrollo y competencias de cada uno de los programas que se ofertan, pensando siempre en el desarrollo profesional, está estructurado por módulos o cursos debidamente organizados, siempre y cuando cumpla con las horas exigidas que permitan obtener el aprendizaje y conocimiento requerido.

Estos diplomados permiten al estudiante seleccionar de acuerdo a su perfil profesional a fortalecer su conocimiento de un tema en específico, importante tener en cuenta que debe tener acompañamiento de un coordinador administrativo para la efectiva realización del mismo.

Condiciones del diplomado

- Asignación académica de 8 créditos.
- Solo se permiten diplomados ofrecidos por el sistema de la Corporación Universitaria Minuto de Dios.
- Asistencia mínima del 90 %.
- Al finalizar el estudiante entrega un proyecto que será evaluado por el profesor encargado.

Diplomado América Latina, Casos:

Al realizar la investigación en los diferentes países de América Latina donde se investigó, encontramos que la metodología a nivel internacional es muy similar, algo que cambia significativamente es el estatus que se le entrega a los estudiantes en los diferentes países, por ejemplo en Argentina, es uno de los países con mayor fuerza, el curso es tomado como una carrera profesional y para que se pueda desempeñar a nivel internacional, tiene una duración entre 12 y 18 meses; este país nos muestra cosas innovadoras en el campo de la Visita Médica.

En este país se denomina al Visitador Médico como “Agente de Propaganda Medica” y dentro del pensum está como materia diferencial el manejo y publicidad por redes sociales, net marketing y E-business.

En países como Ecuador es tratado con más popularidad y la duración es de dos meses, con posibilidad de asistir únicamente los fines de semana, y su costo es bajo.

En la Ilustración No.5. La Universidad Mariano Gálvez de Guatemala, brinda el curso de Visitador Médico con una duración de tres años con modalidad sabatina, es una carrera técnica. La importancia que se le da al Visitador Médico es alta, y se compone por tres ciclos.

Ilustración No. 5. Información Diplomado Guatemala.

INFORMACION PROGRAMA	DESCRIPCIÓN	METODOLOGIA	DIFERENCIALES A COLOMBIA
GUATEMALA			
Título: Técnico Universitario en Visita Médica	La Escuela de Administración de Empresas Plan Fin de Semana, ofrece también en Plan Sábado la carrera técnica de Visitador Médico, con la modalidad de un total de 6 ciclos para cierre de pensum.	El estudiante de Visita Médica tiene en la Escuela el apoyo académico para su asignación y seguimiento de cursos.	El curso tiene una duración de tres años
Universidad: Mariano Gálvez de Guatemala			
Modalidad: Presencial y virtual duración tres años			

Fuente: U.M.G . (2016). Técnico Universitario en Visita Médica. 2016, de Universidad Mariano Gálvez de Guatemala Sitio web: http://www.ceps.edu.gt/ceps/prog-view-one?programa_id=414

En la Ilustración No. 6. En la ciudad de Panamá encontramos Prima Scuola quien entrega el diplomado de manera interactivo virtual o "e-Learning" con una duración de tres meses en los que se incluye la práctica profesional, en el pensum no encontramos diferenciales relevantes que se puedan utilizar en nuestra propuesta.

Ilustración No. 6. Información Diplomado Panamá.

INFORMACION PROGRAMA	DESCRIPCIÓN	METODOLOGIA	DIFERENCIALES A COLOMBIA
PANAMA	El Curso tiene una duración de 3 meses, incluyendo las horas presenciales y las horas de trabajo de campo (Practica Laboral). Con exigencia de cumplir con la entrega de trabajos en la plataforma, la asistencia en un 100% a las Capacitaciones Presenciales. La realización de la práctica laboral para poder obtener la certificación.	Es un sistema de educación electrónico mediante el uso de las Tecnologías de Información y otros elementos pedagógicos. Permite la instrucción y enseñanza a distancia a cualquier usuario.	Virtual
Título: Visitador Médico			
Universidad: Prima SCUOLA			
Modalidad: EJECUTIVO: Plataforma aulas virtuales SENIOR: plataformas virtuales y 16 horas virtuales MASTER: plataformas virtuales y 16 horas virtuales Y 12 horas de práctica.			

Fuente: Prima SCUOLA. (2013). Capacitación Integral de Visita Médica. 2016, de Prima SCUOLA Sitio web: <http://www.primascuola.com/programas/informacion/50/61>

En la Ilustracion No. 7. En el Instituto de Mercadeo Farmaceutico IMEFA, encontramos dos modalidades de Visita Médica, la primera es el Visitador Médico profesional donde se resalta significativamente el entrenamiento comercial, por otra parte tenemos el de Marketing Farmacéutico, que se entrenan a los visitadores en las nuevas formas de comercialización incluyendo las ventas virtuales.

Ilustración No. 7. Información Diplomada Republica Dominicana.

INFORMACION PROGRAMA	DESCRIPCIÓN	METODOLOGIA	DIFERENCIALES A COLOMBIA
REPUBLICA DOMINICANA	Instituto de Mercadeo Farmaceutico- IMEFA ha diseñado este curso con la intención de capacitar a los futuros visitadores a médicos de la industria farmacéutica nacional, con este curso se aprenderá las técnicas modernas de promoción de los medicamentos y todos los temas de interés para poder desarrollarse en esta área tan lucrativa como la Visita Médica.	En este curso se aprenderá los orígenes de la Visita Médica, comportamiento del visitador a médicos dentro de la empresa, sala de espera , dentro del consultorio, en las farmacias y todo su entorno de trabajo, responsabilidades básicas, reportes, reunión de ciclo, también se obtendra los conocimientos elementales y básicos de la terminología médica, fisiología, patologías, las familias más importantes de productos farmacéuticos, y muchos temas más de interés para que se puedan capacitar conforme a las exigencias actuales de los laboratorios en la República Dominicana.	Intensivo 3 semanas
Título: Visitador Médicos Profesional			
Universidad: Aprende Hoy			
Modalidad: Presencial De 9:00 AM a 1:00 PM o 2:00 PM a 6:00 PM. - Otros horarios: Domingos de 9:00 AM a 1:00 PM. - INTENSIVO (3 semanas). De 9:00 AM a 12:00 PM o de 6:00 a 9:00 PM.			

Fuente: Instituto de Mercadeo Farmaceutico. (2017). Visitador a Médico Profesional. 2017, de Instituto de Mercadeo Farmaceutico Sitio web: <http://www.imefa.com.do/curso/visitador-a-medico/>

En la Ilustración No. 8. Podemos apreciar que en la Escuela de Visitadores Médicos ESMEVI, es donde el curso de Visitador Médico es más corto, se dirige a una gran cantidad de público y no se requiere educación de pregrado para su desarrollo, la duración es de un mes de capacitación y un mes de práctica, en cuanto al pensum no hay materias que se acojan a la propuesta que desarrollamos.

Ilustración No. 8. Información Diplomado Ecuador.

INFORMACION PROGRAMA	DESCRIPCIÓN	METODOLOGIA	DIFERENCIALES A COLOMBIA
ECUADOR			
Título: Visitadores Médicos	Beneficios del Seminario: Los Participantes obtendrán tres beneficios : Aprender a ser Visitador Médico se encontrara más y mejores oportunidades de trabajo	Son cuatro módulos que se desarrollan de manera secuencial, en un formato de seminario taller, además, una sesión de preguntas y respuestas con cada charla. Se presentarán casos prácticos con interacción de los participantes.	Se realiza en un mes de teoría y un mes práctica, total 2 meses.
Universidad: Escuela de Visitadores Medicos- ESVIME	Se da una asesoría de cómo se debe buscar trabajo exitosamente. Tienen convenios con laboratorios farmacéuticos y tienen personal y capacitación según las necesidades de cada estudiante.	MÓDULOS: EL MANUAL DEL VISITADOR A MEDICO NOCIONES DE MEDICINA NOCIONES DE CREDITO Y COBRANZAS TECNICAS DE VISITA MEDICA	
Modalidad: Son tres sesiones semanales por 4 semanas			

Fuente: Escuela de Visitadores Médicos. (2017). Visitador Médico. 2017, de Escuela de Visitadores Médico-ESVIME Sitio web:<http://esvime1.es.tl/Curso-Presencial.htm>

En al Ilustración No. 9. Se puede observar que en Chile la Visita Médica Farmacéutica está catalogada como un curso tecnológico con una duración de tres años, este curso se acredita a nivel internacional para poder desarrollar el trabajo de visitador en cualquier país de la región, también se encuentra en modalidad virtual con una duración de año y medio.

Ilustración No. 9. Información Diplomado Chile.

INFORMACION PROGRAMA	DESCRIPCIÓN	METODOLOGIA	DIFERENCIALES A COLOMBIA
CHILE			
Título: Técnico de Nivel Superior en Gestión Visitador Médico	La carrera forma Técnicos de Nivel Superior que vincula el área de la salud, la industria farmacéutica y al médico u otros profesionales relacionados, transformándose en un puente de difusión entre estos. Para ello el técnico adquiere competencias en las áreas de anatomía, fisiología, farmacología, patología y especialidades farmacéuticas, con una sólida formación en marketing y ventas.	El Visitador Médico de Los Leones podrá desempeñarse en laboratorios farmacéuticos nacionales internacionales, empresas de equipos e insumos médicos, empresas de productos dentales, cadenas de farmacias, laboratorios dermocosméticos, laboratorios clínicos y homeopáticos, entre otros.	La duración es de tres Años
Universidad: Instituto Profesional Los Leones			
Modalidad: Presencial y vespertino duración 5 semestres			

Fuente: Instituto Profesional Los Leones. (2017). Visitador Médico. 2017, de Instituto Profesional Los Leones Sitio web: <http://www.ipleones.cl/carreras/visitador-medico>

En la Ilustración No. 10. Se muestra que en Argentina la profesión de Visitador Médico se le llama Agente de Propaganda Médica y tiene una duración de 12 meses, en este encontramos materias que no están en los otros países y pueden ser utilizadas un nuestra propuesta. Son las siguientes: Marco Jurídico - Visitador de Farmacias - E-Business.

Ilustración No. 10. Información Diplomado Argentina

INFORMACION PROGRAMA	DESCRIPCIÓN	METODOLOGIA	DIFERENCIALES A COLOMBIA
ARGENTINA	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitar a las personas que deseen ingresar a trabajar dentro del ámbito de la salud: laboratorios, droguerías y distribuidoras; institutos de ortopedia, centros radiológicos y radioterápicos; laboratorios de productos odontológicos o nutricionales; laboratorios de análisis clínicos, entidades de medicina prepaga y otros ámbitos del mercado de la salud. • Brindar Formación Teórica y Práctica sobre las técnicas básicas de la Negociación y la Venta. • Entrenar a los alumnos que busquen acrecentar sus conocimientos, técnicas de observación, preguntas, comunicación no verbal, asertividad, desarrollo de relaciones interpersonales. • Una Carrera Corta que les permita desarrollar habilidades interpersonales y comerciales. • Generar una experiencia de desarrollo personal para todos aquellos que busquen acrecentar sus conocimientos, mejorar su capacidad de comunicación y la superación de los propios objetivos. 	Se cursa una vez a la semana. En las clases se priorizan los aspectos teóricos de la comunicación, la salud y la negociación, junto con el entrenamiento práctico en lo que refiere a oratoria, lenguaje corporal y técnicas de venta y negociación. Muchos de los conceptos trabajados en el curso podrán ser aplicados a la práctica de la promoción médica en particular como también a otras áreas comerciales en su generalidad.	Marco Jurídico Visitador de Farmacias E-Business
Título: Profesional de Agente de Propaganda Médica (al visitador medico se le llama Agente de Propaganda Médica)			
Universidad: A P M Campus			
Modalidad: Presencial El tiempo de cursada es de 17 meses			

Fuente: Universidad Favaloro. (2017). CURSO DE AGENTE DE PROPAGANDA MÉDICA. 2017, de Universidad Favaloro Sitio web: http://www.favaloro.edu.ar/informacion-eftp/apmXAPM_curso-de-agente-de-propaganda-medica/

Diplomado en Colombia, Casos

Se tomaron tres de los centros educativos que en la Ciudad de Bogotá ofrecen este diplomado (Universidad Sergio Arboleda, Universidad el Bosque, Contraining), desarrollando diferentes tipos de competencias, entre las cuales se basa en el estudio, la investigación, el análisis y la discusión de casos que permitan una visión integral del servicio al médico, al cliente o las instituciones.

La metodología y pensum de estos tres centros de capacitación es muy similar, en las tres instituciones se empieza por los conocimientos básicos de medicina para que los egresados puedan tener una buena interacción con los médicos y droguistas, quienes finalmente son los clientes objetivos, en este cuadro comparativo se puede evidenciar la similitud que existe en cuanto las materias, duración, metodología entre otros.

En la Ilustración No. 11 se puede evidenciar que en la Universidad Sergio Arboleda se emiten tres cursos al año, donde la metodología que implementa se basa en el desarrollo de la creatividad del participante y fortaleciendo las capacidades y habilidades para la toma de decisiones, también utilizan la metodología de alta participación a través de la investigación y análisis de casos que le permitan una visión integral del servicio médico.

Ilustración No. 11. Diplomado Universidad Sergio Arboleda.

INSTITUCION	INFORMACION DEL PROGRAMA	PLAN DE ESTUDIO	METODOLOGIA
Sergio Arboleda	Título: Visita médica Profesional	Mercadeo, comunicación y ventas Panorama general Mercado farmacéutico Marketing farmacéutico Comunicación farmacéutica profesional	La metodología empleada en el Diplomado en Visita Médica Profesional de PRIME Business School fomenta el desarrollo de la creatividad del participante, fortaleciendo sus capacidades y habilidades para dirigir, tomar decisiones y ponerlas en práctica en el ámbito comercial e institucional. Por lo tanto el proceso de enseñanza-aprendizaje se fundamenta en una metodología de alta participación, basada en el estudio, la investigación, el análisis y la discusión de casos que permitan una visión integral del servicio al médico, al cliente o las instituciones. Se fomentan los trabajos en equipos interdisciplinarios, se realizan juegos de simulación de visitas médicas sistematizadas, se ofrecen conferencias sobre temas de actualidad en el campo de la comunicación y las ventas para lograr una visión global y permanente del desarrollo publicitario.
	Horario: Lunes a viernes 08:00-12:00	Gestión administrativa del visitador médico Productividad Bases de anatomía, fisiopatología y farmacología	
	Ciudad: Bogotá	Introducción a las ciencias de la vida Terapias naturales Farmacología	
	Valor: \$ 2.100.000	Microbiología e infectología Fisiopatología y farmacología por sistemas	
	Horas: 120	Inmunizaciones Entrenamiento en visita médica	
	Modalidad: Presencial		

Fuente: Universidad Sergio Arboleda. (2017). Diplomado en Visita Médica Profesional. 2017, de Universidad Sergio Arboleda Sitio web: <http://www.usergioarboleda.edu.co/escuela-de-negocios-prime/educacion-ejecutiva/visita-medica-profesional/>

En la Ilustración No. 12. Se puede evidenciar que en la Universidad el Bosque ofrece a sus estudiantes el desarrollo de métodos y técnicas que facilitan el aprendizaje de toda la terminología del diplomado en Visita Médica. Cabe resaltar que la metodología es muy similar a la que brinda la Universidad Sergio Arboleda.

Ilustración No. 12. Diplomado Universidad El Bosque.

Universidad el Bosque	Título: Visita médica Profesional	Bases Médicas Farmacología Comunicación y Marketing Farmacéutico Visita Médica Profesional Preparando una Entrevista Práctica Profesional	Este programa ha sido desarrollado para combinar métodos y técnicas de aprendizaje que faciliten a los participantes de manera teórico-práctica la aplicación y entendimiento de los temas aprendidos, mediante la realización de talleres, juegos de roles, trabajos en equipo, filmación de casos, videos para analizar y prácticas de campo, que propendan por la generación de experiencias, espacios de reflexión y conceptualización del rol de un visitador médico altamente competitivo.
	Horario: Lunes a viernes 18:30-21:30		
	Ciudad: Bogotá		
	Valor: \$ 2.290.000		
	Horas: 120		
	Modalidad: Presencial		

Fuente: Universidad el Bosque. (2017). Visita Médica Profesional. 2017, de Universidad el Bosque Sitio web: http://www.uelbosque.edu.co/programas_academicos/educacion_continuada/diplomados/visita_medica_profesional.

En la Ilustración No. 13. Muestra que Contraining maneja una metodología en basada en el aprovechamiento y potencialización de habilidades en liderazgo y así llevando a sus estudiantes al cumplimiento de metas o resultados. También maneja la técnica del coaching y algo muy importante el aprendizaje de los conocimientos de cómo se maneja hoy en día la Visita Médica.

Ilustración No. 13. Diplomado en Contraining.

Contraining	Título: Formación Integral de Visita Médica Profesional y Líder Inspirador	Principios básicos de Farmacodinamia Sistema gastrointestinal Sistema cardiovascular Sistema respiratorio Anatomía, fisiología y tratamientos terapéuticos Clasificación de las infecciones Antibióticos Nutrición básica	El programa de Formación Integral de Visitadores Médicos ofrece a nuestros estudiantes manejo de terminología básica en Farmacología, así mismo el conocimiento de los sistemas del cuerpo humano y los principios fundamentales del mercadeo y la visita médica de hoy. La importancia y el impacto de la comunicación basada en competencias de coaching, el cual permite aprovechar y potenciar habilidades en el liderazgo y consecución de resultados.
	Horario: Lunes a viernes 09:00-12:00 ó 18:30-21:30		
	Ciudad: Bogotá		
	Valor: \$ 1.980.000		
	Horas: 130		
	Modalidad: Presencial		

Fuente: Contraining. (2017). Formación Integral de Visita Médica Profesional y Líder Inspirador. 2017, de Contraining Sitio web: <http://www.contraining.com/visita-medica.html>

En las ciudades de Medellín se encontramos la Universidad San Martín y Pereira el Área Andina, teniendo así una gran parte del país con ausencia de centros de educación para desarrollar el diplomado, es aquí donde percibimos una gran posibilidad de abrir el Diplomado en Visita Médica en la Corporación Universitaria Minuto de Dios con la gran cobertura nacional que tiene.

En la Ilustración No. 14. Muestra la metodología del desarrollado para combinar técnicas de aprendizaje que facilita a los estudiantes a través de la teoría y la práctica, la comprensión y análisis de los temas, también se realizan prácticas de campo que generen las experiencias y espacios de reflexión del rol de un Visitador Médico competitivo.

Ilustración No. 14 Información Diplomado Universidad San Martín - Medellín.

San Martín Medellín	Título: Visita medica y Gestión comercial		este programa ha sido desarrollado para combinar técnicas de aprendizaje que faciliten a los participantes de manera teórico practico la aplicación y entendimiento de los temas aprendidos mediante la realización de talleres , juego de roles , trabajo en equipo, filmación de casos y practicas de campo que propenda dan por la generación de experiencias espacios de reflexión y conceptualización del roll de un visitador medico altamente competitivo
	Horario:		
	Ciudad: Medellín		
	Valor: \$ 1.620.000		
	Horas: 160		
	Modalidad: Virtual		

Fuente: Fundación Universitaria San Martín . (2017). Diplomado de Visita Médica y Gestión Comercial. 2017, de Fundación Universitaria San Martín Sitio web: <http://uinsa.com/news/?paged=3>

En la Ilustración No.15 Muestra el diplomado como apoya el desarrollo del conocimiento científico, en su pensum encontramos materias como marketing farmacéutico, comunicación en salud entre otras para el desarrollo del curso, son materias que aparecen en todos los diplomados.

Ilustración No. 15. Diplomado Área Andina - Pereira

Área andina	Título: Visita medica y mercadeo en servicios	Humanístico ciencias de la salud sistema de seguridad social en salud ciencias vto humanas y bio medicas marketing farmacéutico comunicación en salud inserción laboral ética profesional	El diplomado se desarrolla de manera presencial en la modalidad teórico practica , con la aplicación de los diferentes procesos, módulos materiales y herramientas que se necesitan para una mejor comprensión por parte del cursante manteniendo una alta motivación participativa a través del intercambio de ejercicios y de análisis prácticos adaptados al campo real empresarial
	Horario: Lunes a viernes 09:00-12:00 ó 18:30-21:30		
	Ciudad: Pereira		
	Valor: \$ 1.800.000		
	Horas: 130		
	Modalidad: Presencial		

Fuente: Fundación Universitaria del Área Andina. (2017). Diplomado en Visita Médica Especializada. 2017, de Fundación Universitaria del Área Andina Sitio web: <http://sedepereira.areandina.edu.co/content/diplomado-visita-medica-especializada-pereira>.

Trabajo de Campo Bogotá

El trabajo de campo realizo a partir de una encuesta, para conocer las oportunidades de mejora en la implementación del diplomado en la Corporación Universitaria Minuto de Dios. La encuesta se realizó a personas que ya habían cursado el diplomado en otras instituciones.

Nombre del proyecto de investigación	Propuesta para implementar un diplomado de Visita Medica en la Corporación Universitaria Minuto de Dios
Firma encuestadora	Los Autores
Fecha realización de campo	Del 4 al 17 Abril de 2017
Persona natural o jurídica que la realizo	Los Autores
Persona natural o jurídica que lo encomendó	Los Autores
Fuente de Financiación	Recursos propios de los Autores
Grupo Objetivo	Hombres y Mujeres que cursaron el diplomado de Visitador Medico en cualquiera de los centros de formación como son Contraining, Universidad el Bosque o Sergio Arboleda.
Formulación del problema	Identificar las oportunidades de mejora que se pueden aplicar en la Corporación Universitaria Minuto de Dios para desarrollar el diplomado, teniendo como referente las personas que están cursando el diplomado en otras instituciones, identificar las materias que mas inconvenientes presentan para poder adaptar una metodología especial y así transmitir una mejor información de los estudiantes.
Justificación	Es necesaria para conocer de los estudiantes sus oportunidades para mejora en el momento de ofrecer el diplomado.
Marco Muestra	Para la estimación de la viabilidad de la investigación se realizaran 15 encuestas.
Técnica de recolección	La encuesta se realizo de manera presencial en las universidades donde se ofrece el diplomado de Visitador Medico.

Elaboración: propia de los Autores.

Encuesta dirigida a Estudiantes activos en el Diplomado

Encuesta Para Evaluar La Factibilidad De Elaborar Un Diplomado De Visita Médica En
La Corporación Universitaria Minuto De Dios

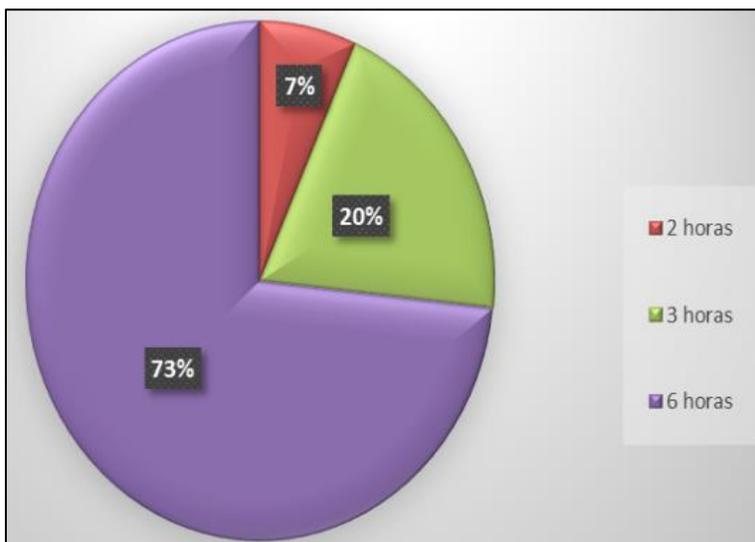
Fecha de realización	Centro de educación		
Nombre (Opcional):	Género	M	F
Correo electrónico (Opcional):	Edad:		

- ¿Cuántas horas estima que se debe dedicar al Diplomado por semana?
- ¿Qué tipos de temas fueron los que le parecieron con Fortalezas?
- ¿Los perfiles de los diferentes Docentes que le dictaron cada uno de los módulos superaron sus expectativas? Si No Irrelevante
- ¿El centro educativo le permite incluirse en el mundo laboral ejerciendo el título de su Diplomado? Si No
- ¿Es de su agrado los temas que se abarcan en el transcurso del Diplomado?
Me gusta No me gusta
- ¿está de acuerdo que este diplomado dure en tiempo?
1 mes 2 meses 4 meses
- ¿Para un próximo aspirante a tomar el Diplomado se lo recomendaría?
Si lo recomiendo
No lo recomiendo

Resultados de la encuesta

En la gráfica No. 1. Se pudo determinar que los estudiantes requieren más tiempo para la aclaración y profundización de temas en los cuales tienen vacíos por lo tanto el 73% de los estudiantes estuvieron de acuerdo que la intensidad horaria por semana debe ser de mínimo 6 horas.

Grafica No 1. ¿Cuántas horas estima que se debe dedicar al Diplomado a la semana?



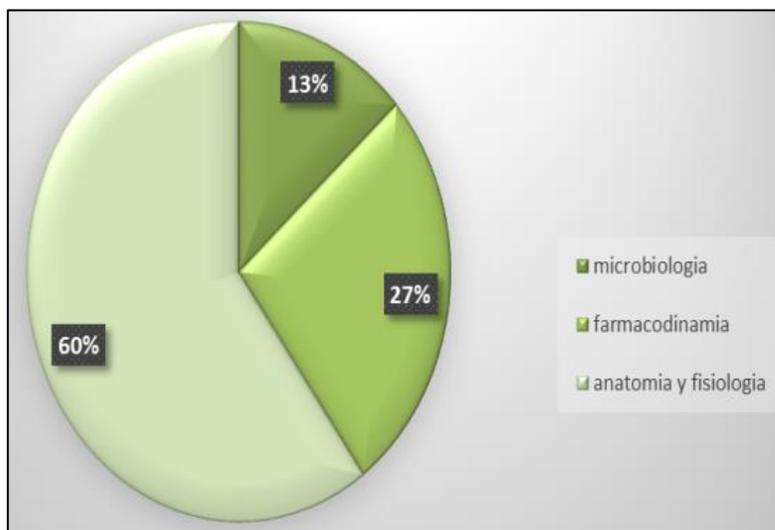
Elaboración: Propia de los Autores

Lo cual permite concluir que es necesario para que este diplomado tenga esa intensidad en horas.

Para la gráfica No 2. Se pudo evidenciar que los temas en los que los estudiantes sienten mayor dificultad son la anatomía y fisiología con un 60% y en segundo lugar se encontró la farmacodinamia con un 13% y por ultimo microbiología con un 13%.

Por esta razón se concluye la importancia de tener una muy buena capacitación en este módulo pues permitirá a los estudiantes mejor preparación.

Grafica No 2. ¿Qué tipos de temas fueron los que le parecieron con Fortalezas?

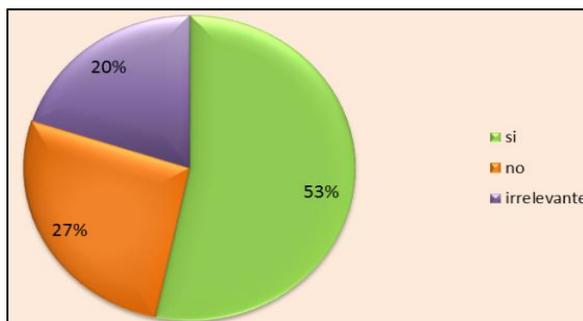


Elaboración: Propia de los Autores

En la tercera pregunta formulada como lo muestra la gráfica No 3. Se presentó un 53% de los estudiantes estuvieron de acuerdo de manera positiva con el perfil de los docentes, pero el 27% estuvieron en desacuerdo y el 20% es irrelevante, lo que es de notar que el perfil de los docentes no es el más adecuado debido a que están divididas las expectativas de los estudiantes.

Es determinante tener un buen equipo de docentes capacitados y con la experiencia para dictar el curso puesto que deben tener conocimiento del campo de acción.

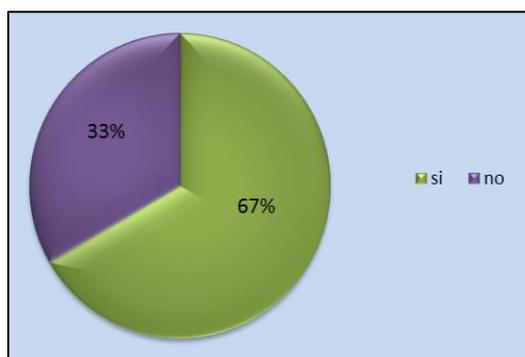
Grafica No. 3. ¿Los perfiles de los diferentes Docentes que le dictaron cada uno de los módulos superaron sus expectativas?



Elaboración: Propia de los Autores.

Para la Grafica No. 4 se determinó que el 67% de los estudiantes se vinculan en el mundo laboral ejerciendo en la Industria farmacéutica y 33% por diferentes motivos no logran vincularse rápidamente. Permite concluir que sería de gran ayuda que los estudiantes que toman el curso para mejorar su ámbito laboral, los centros de educación que dictan estos diplomados brinden la oportunidad de tener convenios que permita incluirlos en la industria farmacéutica.

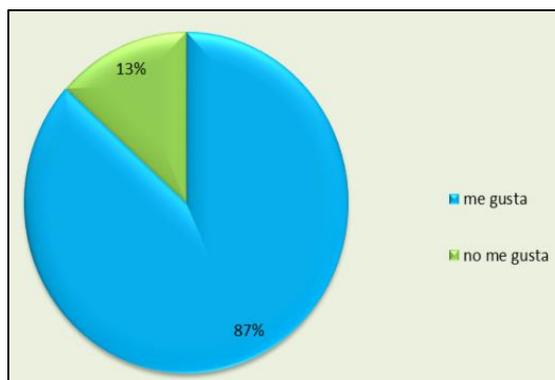
Grafica No. 4. ¿El centro educativo le permite incluirse en el mundo laboral ejerciendo el título de su Diplomado?



Elaboración: Propia de los Autores.

Para la gráfica No. 5. El 87% de los estudiantes les agrada el diplomado y tan solo el 13% se siente inconforme. Con estos resultados arrojados, es evidente que tiene un alto porcentaje de aceptación el Diplomado en Visita Médica.

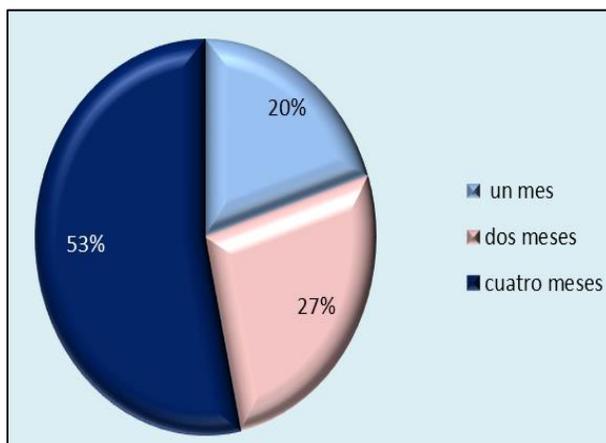
Grafica No. 5. ¿Es de su agrado los temas que se abarcan en el transcurso del Diplomado?



Elaboración: Propia de los Autores.

En la gráfica No. 6. Los estudiantes que estuvieron de acuerdo con el diplomado tengan una duración de cuatro meses con un 53%, puesto que regularmente este tiene una duración de tres meses, mientras el 27% solo desean que dure dos meses y el 20% solo un mes. En conclusión para terminar debidamente el diplomado en mínimo de tiempo es 3 meses, que permite que el estudiante aprenda y ponga en práctica la información recibida

Grafica No. 6. ¿Está de acuerdo que este diplomado dure en tiempo?



Elaboración: Propia de los Autores.

La grafica No. 7 nos indica que el 87% de los estudiantes recomendaría el diplomado y el 13% no lo recomendaría porque se sienten inconformes con el mismo. Como en todos los diplomados no brinda el grado de satisfacción en un 100%, el diplomado de visita médica muestra un alto grado y permite concluir que es bien aceptado por los estudiantes.

Grafica No. 7. ¿Para un próximo aspirante a tomar el Diplomado se lo recomendaría?



Elaboración: Propia de los Autores.

El perfil de visitador médico que busca la industria

Se realizó varias charlas con los Directivos y Gerentes de algunos laboratorios que nos dieron desde su punto de vista, el concepto de la importancia del Diplomado de Visita Médica que la mayoría de laboratorios requiere para ingresar a un proceso de selección

- Laboratorio Novamed, Solicita personal que tenga experiencia en Visita Médica, pero sobre todo que en su academia tenga una profesión y el diplomado, pues como base evalúan la capacidad de comunicarse, vender, y sobre todo la relación con el entorno, pues se resume que en base al tema de especialidad de cada medicamento ellos se encargan personalmente de capacitar a su personal, sobresaltan del Diplomado las técnicas de Venta.
- Laboratorio Biopas, para ellos no es relevante que tengan el Diplomado en visita médica, puesto que no es un requisito para la contratación de personal, se basan en experiencia y títulos profesionales.
- Laboratorio Quiprofarma, para ellos es uno de los requisitos más importantes en el tema de contratación pues creen totalmente en el Diplomado de Visita Médica , creen que estos cursos están diseñados para formar y capacitar debidamente a una persona que le guste y quiera ingresar al campo de la Visita, pues desde aprender anatomía hasta como relacionarse .
- Laboratorio Química Patrick, es importante el Diplomado en Visita Médica a tal punto, que ellos patrocinan su personal para el pago de este curso.

- Laboratorio Closter Pharma, realmente es tan importante este Diplomado para el Laboratorio , que en el momento de una vacante la condición es que tenga el Diplomado en Visita Médica, y que venga recomendado por alguno de estos centros educativos donde se realizó el curso.
- Visitador Médico Closter Pharma: expresa que uno de los requisitos de ingreso a la compañía fue el diplomado de visita médica, pues lo realizó en años anteriores ya que estaba esperando la oportunidad de ingreso a la industria y pensó que con el curso era más fácil ingresar después de su título profesional.

Propuesta Diplomado

Se propone a Directivos y Profesores implicados en esta decisión de implementar este Diplomado en Visita Médica Profesional, que sea netamente en forma presencial, pues es ideal que el alumnado que elija este Diplomado se concientice de que su máximo aprendizaje lo hará en las aulas de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, el tiempo máximo en horas diarias sea de 4 a 6 horas para que el pensum académico del Diplomado sea dictado en su totalidad. Los profesores encargados de dictar el Programa deben tener experiencia en la industria farmacéutica con cargos importantes que les hayan permitido conocer el mundo de la visita médica , Médicos speaker que domine el tema a tratar en especial los de fisiología y anatomía , para el módulo de practica recomendamos que sea una persona idónea en el tema de Visita Médica con experiencia en el sector y que domine todas las actitudes del médico, que se vivirán en la vida real de esta Profesión, ideal tener Patrocinadores (laboratorios farmacéuticos) , donde los estudiantes tengan

la oportunidad de hacer sus prácticas para poder obtener el título, donde deben visitar 10 médicos y 5 farmacias, esto será auditado por el patrocinador , quien se encargara de enviar informe directamente a la Corporación Universitaria Minuto de Dios.

Diseño Uniminuto: propuesta de comunicación de Diplomado.

El diseño de la Corporación Universitaria Minuto de Dios para el Diplomado se basa en los siguientes parámetros, donde prácticamente tiene un orden objetivo que en este caso el estudiante tendrá en sus manos para conocer cuál es el fundamento del curso siguiendo a cabalidad lo que exige la Corporación Universitaria Minuto de Dios.



Facultad de Ciencias Empresariales

Diplomado en Visita Médica Profesional



Presentación.

El diplomado en Visita Médica Profesional está conformado por 6 módulos, donde cada uno se compone por 25 horas, para un total de 150 horas. Este está basado en competencias de tipo médico- científico, comunicación efectiva y asertiva, teórico-práctico; las cuales buscan que los estudiantes desarrollen el conocimiento comercial y de producto con todo lo relacionado a la industria farmacéutica.

Entonces a partir de las competencias adquiridas por los estudiantes, se desarrollaran las habilidades técnicas y de participación comercial, donde serán fortalecidas a partir de la alta experiencia y conocimiento de los docentes, llevando como ejemplo casos del día a día, con el fin de que los profesionales en visita médica se puedan desenvolver de manera fácil en el ámbito farmacéutico donde influye notablemente cada una de las aptitudes y actitudes del estudiante.

Por otra parte la Corporación Universitaria Minuto de Dios ofrece este diplomado como opción de grado a todos los estudiantes que estén culminando su carrera profesional, y que entre sus opciones este dirigirse a un mercado lucrativo, agradecido y con mucha visión para los que quieran proyectar su futuro. Siempre y cuando deseen prepararse en el campo de promoción venta, promoción y comercialización de la industria farmacéutica.

Objetivos

Implementar y desarrollar un diplomado en Visita Médica Profesional, dado por docentes altamente calificados con experiencia y conocimiento en la industria farmacéutico, que han tenido algún contacto con laboratorios o que cuentan con la experiencia y el dialecto farmacéutico o que simplemente hayan tenido cargos importantes en la industria como Gerentes Nacionales de ventas , Gerente de entrenamiento y capacitación, teniendo la satisfacción de estudiar en nuestra prestigiosa universidad minuto de Dios.

Desarrollar el conocimiento comercial y de producto farmacéutico a todos los estudiantes interesados a ejercer de manera profesional en el área de la visita médica, partiendo de la base del conocimiento experimentado de docentes que se han desempeñado en este campo laboral.

Con esto permitiendo que los estudiantes conozcan la realidad del sector y generar la competitividad requerida para ocupar los cargos de visitadores médicos en cualquiera de las compañías o laboratorios farmacéuticos de Colombia.



Metodología

Este programa ha sido elaborado para combinar procedimientos y técnicas de aprendizaje que faciliten a los colaboradores de manera teórico-práctica la aplicación y entendimiento de los temas aprendidos y vistos, mediante la ejecución de talleres, juegos de roles, labores en equipo, filmación de casos, videos para examinar y prácticas de campo, que evidencien experiencias de reflexión y conceptualización del rol de un visitador médico altamente competitivo.

Dirigido A:

Profesionales de diferentes especialidades académicas que deseen tomar este diplomado como su opción de grado o simplemente quieran pertenecer al área de la farmacéutica y quieran recibir los beneficios de esta industria.

Duración:

La duración de este diplomado es de 150 horas con un horario de Lunes a Jueves de 6pm a 9pm.

Plan de Estudios:

MÓDULO I-BASES MÉDICAS CIENTÍFICAS DE LA ANATOMÍA HUMANA
El cuerpo humano
Células y tejidos
Sistema esquelético
Sistema muscular
Sistema nervioso
Sistema endocrino
Sistema cardiovascular
Sistema linfático
Sistema respiratorio
Sistema digestivo
Sistema urinario
Sistema reproductor femenino y masculino
MÓDULO II-FARMACOLOGÍA
Desarrollo atreves de la historia y objetivos de la Visita Médica Farmacocinética.
Los nuevos visitadores médicos, desafíos y competencias.
La Industria Farmacéutica.
Políticas de Comercialización, canales de distribución

MÓDULO III-DESARROLLO DEL MARKETING FARMACÉUTICO
Principios de la comunicación efectiva
Relación visitador y su entorno
Plan de mercadeo
Ayudas promocionales
Implementación de estrategias de alto impacto.
Optimización de recursos promocionales.
La importancia de las farmacias.
Manejo y cálculo de inventarios promedio.
Las TIC's aplicadas a la vista médica/ventas.
MÓDULO IV-HABILIDADES DEL VISITADOR MEDICO
Técnica de ventas
Perfiles de médicos
Paneles médicos
Ruteros
Segmentación
Ley 100 y seguridad social
Promoción
MÓDULO V-PREPARACION DE UNA ENTREVISTA
Proceso de selección
Criterios de selección
Creación de hoja de vida
Presentación de entrevista
Pruebas psicotécnicas
Assesment center
MÓDULO VI-PRÁCTICA PROFESIONAL
Práctica Profesional de Visitador Médico

INVERSION:

El diplomado tiene un costo \$ 2.100.000

Conclusiones y Recomendaciones

La industria farmacéutica en Colombia data de tiempos inmemorables y sin duda día a día se renueva, los laboratorios que se concebían en los años 30 no tienen nada que ver con los laboratorios de esta época teniendo en cuenta que la tecnología ha transformado sin lugar a dudas este comercio. De igual manera los medicamentos han evolucionado constantemente no solo en formas, en colores o en nombres sino también desde la raíz, centenares de investigaciones han llegado para transformar y mejorar cada uno de las posiciones que intervienen en el mercado de la salud, luego la actualización no debe ser solo de la industria sino también de los profesionales (Médicos), los cuales tienen jornadas extensas de trabajo y necesitan tener un soporte que los ayude con este mercado tan cambiante y es aquí donde el visitador médico toma importancia y se convierte en el libro más fácil de leer para un Doctor, por eso éste debe estar capacitado para brindar con precisión la información que se requiera.

La praxis de la visita médica profesional, en Colombia no data de tiempo antiguo, como más bien es materia joven en bruto y en estudio constante sin embargo en países tales como Argentina y Chile la práctica de esta materia se desarrolla más o menos hace 60 años, como tampoco es muy antigua pero si tiene más reconocimiento como ciencia técnica y arte de carácter profesional, demostrando así que se convertirá en una cátedra profesional a nivel latinoamericano. En Colombia ya se empieza a vislumbrar una demanda inherente del mercado y adicionalmente personas con la necesidad de profesionalizarse en esta materia de tradición moderna, por ende las universidades sin duda ofertarán esta cátedra “el visitador médico requiere entonces una información superior de carácter profesional que permita adquirir hábitos

de estudio continuo , que le lleve a la creación de un criterio juicioso sobre los medicamentos, que le confiera madurez y le permita conocer todos los ángulos de su campo profesional” (Barrera, 2004) , como bien lo expone Julián Caro Barrera los Médicos exigen estar actualizados, enterados, capacitados de cómo se mueve el mercado farmacéutico y es aquí en este punto donde se convierte en actor principal de la sociedad el Visitador Médico, porque tiene la gran responsabilidad de llevar una información precisa vanguardista de los temas del mercado y por encima de todas las cosas del cuidado del paciente , y por tal motivo un visitador médico debe ser capacitado de manera profesional.

La industria farmacéutica no para de crecer ni los laboratorios detienen sus investigaciones y piden a gritos personas preparadas con habilidades comerciales y por otra parte los profesionales de la salud requieren apoyo informativo constantemente y presentándose esta situación es importante que las entidades educativas pongan en la mira una cátedra tan importante como lo es la visita médica; cabe también añadir que muchos profesionales de otras áreas trabajan hoy en día como visitadores médicos , pero estas personas demandan un estudio de calidad que les permita llevar su trabajo de la mejor forma.

La visita médica debe convertirse si o si en una cátedra dictada por las universidades y exigida por los laboratorios, con el fin de formar personas útiles para la sociedad en un ambiente académico y profesional, donde se entienda la importancia y la responsabilidad que conlleva brindar la información precisa en el momento adecuado a los médicos.

Teniendo en cuenta la misión, la visión, la responsabilidad social y la capacidad instalada, en la corporación minuto de Dios. La baja oferta del mercado, la demanda alta de los

potenciales estudiantes se debe tomar la decisión de impartir el diplomado de visita médica profesional.

Bibliografía

Barrera, j. c. (2004). *visita medica profesional*. bogota: acomarf.

Mineducación. (31 de Julio de 2007). *Ministerio de Educación Nacional*. Obtenido de

http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-130244_archivo_pdf.pdf

Nogales, L. M. (28 de Febrero de 2012). *Farmacia Luis Marcos*. Obtenido de

<http://farmaciamarcos.es/historia-farmaceutica/historia-de-la-farmacia/>

Salud, R. e. (04 de 07 de 2014). *Revista el Dinero*. Obtenido de

<http://www.dinero.com/empresas/articulo/industria-farmaceutica/194459>

Sectorial, P. F. (21 de Diciembre de 2012). *Sectorial, Portal Financiero*. Obtenido de

<https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/50615>

ANDI - Asociación Nacional de Empresarios de Colombia. (2012). El Crecimiento del Sector

Farmacéutico ha Propiciado la Dinámica de Compra y Venta de Compañías. 21

Diciembre, de Sectorial Sitio web: [https://www.sectorial.co/articulos-](https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/50615)

[especiales/item/50615](https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/50615)

Dinero, Laboratorios. (2016). Los mejores laboratorios farmacéuticos en 2016. 11 de Octubre, de

Dinero.com Sitio web: [http://www.dinero.com/edicion-impresas/informe-](http://www.dinero.com/edicion-impresas/informe-especial/articulo/los-mejores-laboratorios-farmaceuticos-en-2016/238783)

[especial/articulo/los-mejores-laboratorios-farmaceuticos-en-2016/238783](http://www.dinero.com/edicion-impresas/informe-especial/articulo/los-mejores-laboratorios-farmaceuticos-en-2016/238783)

U.M.G . (2016). Técnico Universitario en Visita Médica. 2016, de Universidad Mariano Gálvez

de Guatemala Sitio web: http://www.ceps.edu.gt/ceps/prog-view-one?programa_id=414

Prima SCUOLA. (2013). Capacitación Integral de Visita Médica. 2016, de Prima SCUOLA Sitio

web: <http://www.primascuola.com/programas/informacion/50/61>

Instituto de Mercadeo Farmaceutico. (2017). Visitador a Médico Profesional. 2017, de Instituto

de Mercadeo Farmaceutico Sitio web: <http://www.imefa.com.do/curso/visitador-a-medico/>

Escuela de Visitadores Médicos. (2017). Visitador Médico. 2017, de Escuela de Visitadores

Médico-ESVIME Sitio web:<http://esvime1.es.tl/Curso-Presencial.htm>

Instituto Profesional Los Leones. (2017). Visitador Médico. 2017, de Instituto Profesional Los

Leones Sitio web: <http://www.ipleones.cl/carreras/visitador-medico>

Universidad Favaloro. (2017). CURSO DE AGENTE DE PROPAGANDA MÉDICA. 2017, de

Universidad Favaloro Sitio web: http://www.favaloro.edu.ar/informacion-eftp/apmXAPM_curso-de-agente-de-propaganda-medica/

Universidad Sergio Arboleda. (2017). Diplomado en Visita Médica Profesional. 2017, de

Universidad Sergio Arboleda Sitio web: <http://www.usergioarboleda.edu.co/escuela-de-negocios-prime/educacion-ejecutiva/visita-medica-profesional/>

Universidad el Bosque. (2017). Visita Médica Profesional. 2017, de Universidad el Bosque Sitio

web:

http://www.uelbosque.edu.co/programas_academicos/educacion_continuada/diplomados/visita_medica_profesional.

Contraining. (2017). Formación Integral de Visita Médica Profesional y Líder Inspirador. 2017,

de Contraining Sitio web: <http://www.contraining.com/visita-medica.html>

Fundación Universitaria del Área Andina. (2017). Diplomado en Visita Médica Especializada.

2017, de Fundación Universitaria del Área Andina Sitio web:

<http://sedepereira.areandina.edu.co/content/diplomado-visita-medica-especializada-pereira>.

Fundación Universitaria San Martín . (2017). Diplomado de Visita Médica y Gestión Comercial.

2017, de Fundación Universitaria San Martín Sitio web: <http://uinsa.com/news/?paged=3>

Fundación Universitaria del Área Andina. (2017). Diplomado en Visita Médica Especializada.

2017, de Fundación Universitaria del Área Andina Sitio web:

<http://sedepereira.areandina.edu.co/content/diplomado-visita-medica-especializada-pereira>.

Anexo 1. Solicitud de registro de diplomados abiertos



DIRECCION DE PROYECCION SOCIAL
SEDE PRINCIPAL

Formato para solicitar el registro de diplomados abiertos

(no ofrecidos como opción de grado)

Información General del Diplomado	
Nombre del diplomado:	<i>Diplomado en Visita Médica Profesional</i>
Unidad académica que lo ofrece:	<i>Facultad de ciencias empresariales</i>
Número de horas:	<i>150</i>
Modalidad (presencial o a distancia):	<i>Presencial</i>
Lugar de ofrecimiento:	<i>Sede calle 80</i>
Dirigido a:	<i>Profesionales de diferentes especialidades académicas que deseen tomar este diplomado como su opción de grado o simplemente quieran pertenecer al área de la farmacéutica y quieran recibir los beneficios de esta industria.</i>
Requisitos de ingreso:	<i>Demostrar haber culminado más del 80%, del pensum académico</i>
Perfil de los profesores del curso:	<i>Docentes altamente calificados con experiencia y conocimiento en la industria farmacéutico, que han tenido algún contacto con laboratorios o que cuentan con la experiencia y el dialecto farmacéutico o que simplemente hayan tenido cargos importantes en la industria como Gerentes Nacionales de ventas , Gerente de entrenamiento y capacitación</i>

Objetivo(s)
<p><i>Implementar y desarrollar un diplomado en Visita Médica Profesional, dado por docentes altamente calificados con experiencia y conocimiento en la industria farmacéutica, que han tenido algún contacto con laboratorios o que cuentan con la experiencia y el dialecto farmacéutico o que simplemente hayan tenido cargos importantes en la industria como Gerentes Nacionales de ventas , Gerente de entrenamiento y capacitación, teniendo la satisfacción de estudiar en nuestra prestigiosa universidad minuto de Dios.</i></p> <p><i>Desarrollar el conocimiento comercial y de producto farmacéutico a todos los estudiantes interesados a ejercer de manera profesional en el área de la visita médica, partiendo de la base del conocimiento experimentado de docentes que se han desempeñado en este campo laboral.</i></p> <p><i>Con esto permitiendo que los estudiantes conozcan la realidad del sector y generar la competitividad requerida para ocupar los cargos de visitadores médicos en cualquiera de las compañías o laboratorios farmacéuticos de Colombia.</i></p>

Justificación
<p><i>El diplomado en Visita Médica Profesional está conformado por 6 módulos, donde cada uno se compone por 25 horas, para un total de 150 horas. Este está basado en competencias, las cuales buscan que los estudiantes desarrollen el conocimiento comercial y de producto con todo lo relacionado a la farmacéutica.</i></p> <p><i>Entonces a partir de las competencias adquiridas por los estudiantes, se desarrollaran las habilidades técnicas y de participación comercial, donde serán fortalecidas a partir de la alta experiencia y conocimiento de los docentes llevando como ejemplo casos del día a día, con el fin de que los profesionales en visita médica se puedan desenvolverse de manera fácil en el ámbito farmacéutico.</i></p> <p><i>Por otra parte la Corporación Universitaria Minuto de Dios ofrece este diplomado como opción de grado a todos los estudiantes que quieran enfocarse en el mercado laboral de la farmacéutica y así mismo poder obtener su título profesional.</i></p>

Metodología

Este programa ha sido elaborado para combinar procedimientos y técnicas de aprendizaje que faciliten a los colaboradores de manera teórico-práctica la aplicación y entendimiento de los temas aprendidos y vistos, mediante la ejecución de talleres, juegos de roles, labores en equipo, filmación de casos, videos para examinar y prácticas de campo, que evidencien experiencias de reflexión y conceptualización del rol de un visitador médico altamente competitivo.

Desarrollo de los temas sugeridos por parte de los profesores.

Espacios de práctica para simular las visitas médicas y profundizar en las habilidades comerciales.

Competencias a desarrollar

El diplomado en visita farmacéutica se especializa en desarrollar las siguientes competencias en sus participantes:

Desarrollar las habilidades comerciales y de mercadeo para un desempeño exitoso de la labor

Capacitar al estudiante para que se pueda comunicar con los droguistas y médicos de una manera familiar y en los mismos términos.

Estructura curricular			
Módulos	Temas	Objetivos de formación	Horas
MÓDULO I- BASES MÉDICAS CIENTÍFICAS DE LA ANATOMÍA HUMANA	El cuerpo humano	Conocimiento de la anatomía , para entender dónde y cómo actúa dicho fármaco que va hacer administrado por el medico	
	Células y tejidos		
	Sistema esquelético		
	Sistema muscular	Conocimiento de la anatomía , para entender dónde y cómo actúa dicho fármaco que va hacer administrado por el medico	
	Sistema nervioso		
	Sistema endocrino		
	Sistema cardiovascular	Conocimiento de la anatomía , para entender dónde y cómo actúa dicho fármaco que va hacer administrado por el medico	
	Sistema linfático		
	Sistema respiratorio		
	Sistema digestivo	Conocimiento de la anatomía , para entender dónde y cómo actúa dicho fármaco que va hacer administrado por el medico	
	Sistema urinario		
	Sistema reproductor femenino y masculino		

MÓDULO II- FARMACOLOGÍA	Desarrollo atreves de la historia y objetivos de la Visita Médica Farmacocinética.	Conocer donde el fármaco actúa en el cuerpo. Conocer mi competencia, y lo que me diferencia	
	Los nuevos visitadores médicos, desafíos y competencias.		
	La Industria Farmacéutica.		
	Políticas de Comercialización, canales de distribución	Identificar todo el proceso que hay de codificación de mi producto desde el distribuidor hasta el punto de venta. Implementar estrategias que me permitan conocer el médico que es potencial para la formulación de mi producto.	
	Desarrollo atreves de la historia y objetivos de la Visita Médica Farmacocinética.		
	Los nuevos visitadores médicos, desafíos y competencias.		
	La Industria Farmacéutica.		
Políticas de Comercialización, canales de distribución	Tener conocimiento de documentos y requisitos que se necesitan para codificar y/o vender el producto.		

MÓDULO III- DESARROLLO DEL MARKETING FARMACÉUTICO	Principios de la comunicación efectiva	Interactuar con el médico , teniendo una visión clara , de que le gusta y si va a formular mi medicamento	
	Relación visitador y su entorno		
	Plan de mercadeo		
	Ayudas promocionales	Tener implementos necesarios para que visualmente el médico sepa de qué le estoy hablando y tenga una visión clara de la imagen del producto.	
	Implementación de estrategias de alto impacto.	Material P O P, recordación de marca	
	Optimización de recursos promocionales.	Identificar qué tipo de información requiere el Medico	
	La importancia de las farmacias.	Saber a dónde se va a dirigir la formulación.	
	Manejo y cálculo de inventarios promedio.	Saber que numero de cajas están en el punto de venta	
	Las TIC's aplicadas a la vista médica/ventas.	Permite tener claro , como voy a trabajar en el campo de acción	

MÓDULO IV- HABILIDADES DEL VISITADOR MEDICO	Técnica de ventas	Promover y tener conocimiento de cada uno de los pasos de la visita médica , desde el saludo hasta el cierre de la visita	
	Perfiles de médicos		
	Paneles médicos		
	Ruteros	Saber cuántos médicos se visitaran mensual y diariamente , por lo regular son 200 mensual 10 diarios	
	Segmentación	Saber especialidades médicos que se visitaran	
	Ley 100 y seguridad social	Leyes que rigen la industria	
	Promoción	Montar modelo - visita	

MÓDULO V- PREPARACION DE UNA ENTREVISTA	Proceso de selección	Permite conocer y saber qué perfil es el ideal para el cargo de Visitador Medico	
	Criterios de selección	Permite conocer y saber qué perfil es el ideal para el cargo de Visitador Medico	
	Creación de hoja de vida	Permite conocer y saber qué perfil es el ideal para el cargo de Visitador Medico	
	Presentación de entrevista	Permite conocer y saber qué perfil es el ideal para el cargo de Visitador Medico	
	Pruebas psicotécnicas	Permite conocer y saber qué perfil es el ideal para el cargo de Visitador Medico	
	Assesment center		

MÓDULO VI- PRÁCTICA PROFESIONAL	Práctica Profesional de Visitador Médico	Poner en practica todo lo que se aprende en el curso , pero en la vida real	
--	--	---	--

Evaluación
El tema de la evaluación será decisión de la Universidad Minuto de Dios

Recursos
Los recursos serán tomados por parte de la Universidad , quienes pondrán a disposición sus instalaciones para dicho diplomado

Datos de contacto	
Nombre del Director:	
Unidad Académica y Cargo:	
Teléfonos:	
Correo electrónico:	

Anexar:

1. Presupuesto en el formato establecido.
2. Cuadro de Relación de docentes del Diplomado: Nombres completos, Cédula, Dedicación actual en UNIMINUTO (Tiempo parcial, medio tiempo, tiempo completo, ninguna) y nivel de formación. Si es externo, indicar la empresa en donde trabaja y el cargo.