



La Academia
Farmacéutica

Contenidos Diplomados Gerencia de Distrito

LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

Diplomado en Gerencia de Distrito

Liderazgo Estratégico en la Industria Farmacéutica

Un programa diseñado para **formar y fortalecer las competencias de liderazgo, dirección comercial y gestión estratégica** de los Gerentes de Distrito dentro de la industria farmacéutica.

Este diplomado integra **estrategia comercial, liderazgo de equipos de visita médica y análisis de mercado**, preparando a los participantes para **dirigir territorios, alcanzar metas comerciales y desarrollar equipos de alto desempeño**.



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

FASE 1

Dirección Estratégica del Distrito Farmacéutico

En esta fase el participante comprenderá **cómo se estructura, analiza y gestiona estratégicamente un distrito comercial dentro de la industria farmacéutica.**

Contenidos

1. Estructura Comercial de la Industria Farmacéutica

- Organización comercial de laboratorios farmacéuticos
- Rol estratégico del Gerente de Distrito
- Relación entre gerencia nacional, gerencia regional y distrito

2. Análisis del Mercado Farmacéutico

- Interpretación de auditorías de mercado (IQVIA / Close-Up)
- Participación de mercado y crecimiento de productos
- Identificación de oportunidades en el territorio



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

3. Planeación Estratégica del Distrito

- Definición de objetivos comerciales
- Construcción del plan estratégico del distrito
- Segmentación de territorios y cuentas clave

4. Gestión de Indicadores Comerciales

- KPIs del distrito
- Seguimiento de metas de ventas
- Control de desempeño del equipo de visita médica



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

FASE 2

Liderazgo y Desarrollo de Equipos de Visita Médica

Esta fase se enfoca en **desarrollar habilidades de liderazgo para dirigir, motivar y potenciar equipos comerciales de alto desempeño.**

Contenidos

1. Liderazgo Estratégico en Equipos Comerciales

- Estilos de liderazgo en la industria farmacéutica
- Liderazgo situacional aplicado a equipos de ventas
- Construcción de equipos de alto rendimiento

2. Coaching y Desarrollo de Visitadores Médicos

- Técnicas de coaching comercial
- Acompañamiento en campo
- Desarrollo de habilidades en el equipo



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

3. Gestión del Desempeño

- Evaluación de desempeño de visitantes médicos
- Identificación de fortalezas y oportunidades de mejora
- Planes de desarrollo individual

4. Motivación y Cultura de Resultados

- Estrategias de motivación del equipo
- Manejo de conflictos
- Construcción de cultura de alto desempeño



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

FASE 3

Gestión Comercial Avanzada y Ejecución Estratégica

En esta fase el participante aprenderá **cómo ejecutar estrategias comerciales efectivas y maximizar el impacto del distrito en el mercado.**

Contenidos

1. Estrategias Avanzadas de Venta Farmacéutica

- Desarrollo de estrategias por producto
- Posicionamiento en médicos líderes de opinión
- Gestión de cuentas estratégicas

2. Administración del Territorio

- Optimización de rutas médicas
- Cobertura eficiente del territorio
- Priorización de clientes y cuentas clave



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

3. Negociación y Relaciones Institucionales

- Negociación con clínicas y hospitales
- Desarrollo de alianzas estratégicas
- Manejo de stakeholders del sector salud

4. Ejecución del Plan Comercial del Distrito

- Implementación de estrategias de marketing
- Seguimiento y control de resultados
- Ajustes estratégicos para maximizar ventas



Mil gracias



La Academia
Farmacéutica