



La Academia  
Farmacéutica

# **Contenidos Diplomados Representante Visita Medica**

# LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

## FASE 1 — Fundamentos de Farmacología para la Visita Médica

### Contenido:

- Principios básicos de farmacología (farmacodinámica y farmacocinética).
- Clasificación de medicamentos por sistemas (cardiovascular, respiratorio, digestivo, endocrino, antibióticos, analgésicos, etc.).
- Diferencias entre medicamentos de marca, genéricos y biológicos.
- Mecanismos de acción y efectos adversos más relevantes para la labor del visitador.
- Formas farmacéuticas y vías de administración.
- Lectura e interpretación de estudios clínicos (nivel básico).



# LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

## FASE 1 — Fundamentos de Farmacología para la Visita Médica

### Contenido:

- Uso racional del medicamento y normatividad sanitaria.
- Actualización en patologías de mayor impacto epidemiológico en la práctica médica.
- Cómo traducir el conocimiento científico en mensajes comerciales comprensibles.

### Objetivo al culminar la fase:

El participante será capaz de comprender los conceptos fundamentales de farmacología necesarios para una visita médica profesional, interpretar información técnica y transmitirla de forma clara, ética y precisa al cuerpo médico.



# LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

## FASE 2 — Comunicación Asertiva y Relación Médico–Industria:

### Contenido:

- Principios de comunicación asertiva aplicados a la visita médica.
- Identificación del estilo de comunicación del médico y cómo adaptarse.
- Lenguaje verbal, no verbal y paraverbal para generar confianza.
- Técnicas de escucha activa y preguntas inteligentes.
- Manejo profesional de objeciones clínicas y administrativas.
- Estrategias para fortalecer relaciones a largo plazo con médicos, IPS y especialistas.



# LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

## FASE 2 — Comunicación Asertiva y Relación Médico–Industria:

### Contenido:

- Cómo presentar evidencia científica sin saturar de información.
- Gestión emocional: manejo de la ansiedad, seguridad personal y autocontrol.
- Ética en la comunicación y límites regulatorios.

### Objetivo al culminar la fase:

El participante desarrollará habilidades de comunicación profesional que le permitan establecer relaciones efectivas, transmitir mensajes clave con seguridad y gestionar objeciones de forma ética y estratégica.



# LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

## FASE 3 — Técnicas Profesionales de Visita Médica:

### Contenido:

- Técnica de visita médica consultiva (SPIN adaptado a la industria farmacéutica).
- Construcción del pitch médico basado en beneficios, evidencia y diferenciadores.
- Manejo de objeciones comunes en consulta externa, consultorios y clínicas.
- Cross selling y up selling de líneas terapéuticas.
- Segmentación de médicos por potencial y comportamiento.
- Planificación diaria, ruta médica y frecuencia óptima.
- Rol del visitador Medico y Visitador Medico Institucional
- Niveles de adopción del Medico



# LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

## FASE 3 — Técnicas Profesionales de Visita Médica:

**Duración:**

**Contenido:**

- Cómo realizar demostraciones clínicas o materiales visuales.
- Cierre médico y seguimiento post visita.
- Indicadores clave del visitador médico: cobertura, impacto, prescripción y rotación.
- Prácticas de Visita Médica aplicando lo aprendido

### **Objetivo al culminar la fase:**

El participante será capaz de aplicar técnicas avanzadas de visita médica, construir un pitch efectivo basado en evidencia científica, gestionar objeciones y lograr cierres profesionales que impacten positivamente la prescripción.



Mil gracias



La Academia  
Farmacéutica