



DIPLOMADO

Administración

Farmacéutica

En Línea | 6 meses

Objetivo

- Al terminar el diplomado tendrás una visión sistémica de negocio en el contexto de los cambios que ha experimentado la Industria Farmacéutica a nivel mundial, con la finalidad de que los apliques para lograr en una forma integral los objetivos de productividad, calidad y costo en tu área de responsabilidad, permitiéndote dar valor agregado a la función diaria, eficientando el proceso de la cadena de suministro y siendo eficaz en el desempeño de la cadena de valor, en apoyo al cumplimiento de objetivos estratégicos de la organización y posición competitiva de las empresas.

Establecerás criterios de elaboración de un proyecto integral, con objetivo y alcance definidos, que te permitirán aplicar las metodologías aprendidas.

Antecedentes

- En este ambiente de constante cambio, mantenerse dentro de la competencia en el sector industrial farmacéutico ya no es suficiente, se requiere de generar ventaja competitiva eficientando las actividades de valor agregado dentro de la cadena de valor de la organización, cumpliendo con la normatividad vigente, por lo que al aplicar las metodologías y conceptos aprendidos en el diplomado, el participante apoyará la competitividad de la organización con base en incrementar la productividad al eficiente los procesos de transformación y disminuir los costos de operación con base en el cumplimiento regulatorio NOM 059-SSA1-2015.

Aprenderás...

- Orientar las actividades del negocio al servicio del cliente.
- Desarrollar pensamiento estratégico a nivel global.
- Aplicar estrategias de competencia en tu área funcional.
- Integración con tu equipo de trabajo.
- Desarrollar habilidades gerenciales y de liderazgo.
- Aplicación de herramientas mercadológicas.
- Elaboración del plan estratégico de mercadotecnia.
- Interpretación de información financiera para impulsar inversiones en proyectos de adición de valor para la organización.
- Reducir tiempo ciclo de proceso e incrementar la productividad en su área funcional.
- Implementar proyectos de mejora.
- Generando sinergia en productividad, optimización de procesos y Six Sigma dentro del ciclo de la mejora continua.
- Análisis y elaboración de la cadena de valor de las áreas operativas y administrativas de la organización.
- Proyectos que ayuden a optimizar las actividades en la cadena de valor agregado en las diferentes áreas funcionales de la organización.
- Analizar la importancia de la Innovación Farmacéutica como un factor clave para obtener ventaja competitiva.
- Conocimiento y aplicación de estrategias competitivas globales en función de la interacción vendedor- distribuidor - consumidor final en el mercado farmacéutico nacional y mundial.

Este programa es para ti, si eres...

- Supervisor, Jefe, Gerente o Director de las áreas de: Manufactura, Calidad, Materiales, Recursos Humanos, Ingeniería, Mantenimiento, Finanzas, Servicios Técnicos, Informática, Logística, Centros de Distribución, Ventas, Mercadotecnia, Generación de Demanda, Comercial o estas involucrado en la mejora de la productividad, tiempos de entrega y posición competitiva de tu organización.

MÓDULOS

01 Estrategia Farmacéutica

Conocer practicar herramientas básicas aplicadas en el proceso de generación de estrategias (análisis estratégico). Ligar las metodologías expuestas al proceso de toma de decisiones de métodos aplicando sistemas de excelencia y modelos de filosofía de mejora. Definir el modelo de competencias laborales aplicado a la estrategia del negocio. Identificar las competencias clave.

1. Desarrollando el pensamiento estratégico.
2. El modelo de eficacia de Sun Tzu.
3. Visión estratégica y construcción de escenarios.
4. Elaboración, formulación y ejecución de la estrategia.
5. Decisiones fundamentales de la estrategia.
6. Análisis estratégico.
7. Caracterizando la estrategia.
8. Los cinco elementos de la estrategia.
9. Competencias estratégicas y cultura organizacional.
10. Identificación de competencias alineadas al negocio.
11. Descripción de puesto en función de competencias funcionales y estratégicas.
12. Desarrollo del personal por competencias.

02 Impacto del Factor Humano

Desarrollar habilidades personales, interpersonales y de grupo que te permitirán dirigir adecuadamente a sus grupos de trabajo, alineando la cultura organizacional hacia el logro de los objetivos estratégicos del negocio, así como obtener conocimientos y habilidades para comprender la dinámica de tu propio comportamiento, de los procesos socio emocionales y de tu equipo de trabajo, para desempeñar mejor su función de liderazgo.

1. Modelo de Liderazgo.
2. Planeación estratégica del recurso humano.
3. Importancia del factor humano alineado con los objetivos estratégicos.
4. Variables individuales del comportamiento organizacional.
5. Interacción con los líderes.
6. Estilos de liderazgo y definición individual.
7. Puntos clave de control
8. Manejo de escenarios
9. Factores humanos que intervienen en los procesos de cambio.
10. Roles y responsabilidades líder-gerente-director.
11. Visión de Negocio.
12. Dinámicas de integración.

MÓDULOS

03 Mercadotecnia Farmacéutica

Proporcionar herramientas mercadológicas para entender el contexto de la industria farmacéutica y comprender los elementos para posicionar competitivamente a la empresa en el mercado globalizado.

1. El Contexto Mercadológico.
2. Dirección Orientada al servicio
3. Innovación y creatividad.
4. Consumidor - eje del proceso mercadológico
5. Conocimiento de los niveles psicológicos de la participación en la interacción de mercadeo: pensamiento-opinión-acción.
6. Segmentación de mercados, método de los 8 pasos.
7. Customer Value Matrix
8. Mercado meta y posicionamiento.
9. Mapa de valores de posicionamiento.
10. Comercialización farmacéutica, las 6 etapas.
11. Variables básicas que intervienen en el proceso.
12. Formulación del plan estratégico de mercadotecnia.
13. Creación de valor del plan.
14. Código de buenas prácticas de promoción.

MÓDULOS

04 Cadena de Valor de las Operaciones Farmacéuticas

Integrar las funciones de las diferentes áreas operativas que intervienen en el proceso de la cadena de suministros, enfocadas a satisfacer una necesidad específica de los clientes y lograr una optimización en los costos y los tiempos para operar de una forma rentable, visualizando los puntos de coordinación a lo largo de la cadena de valor, aplicando las metodologías de productividad y optimización de procesos, a través de la administración del conocimiento y de los procesos productivos de las áreas funcionales del negocio, involucrando factores de productividad y calidad, en un entorno globalizado y de clase mundial.

1. Empresas de clase mundial.
2. Visión de las células de manufactura.
3. Productividad y optimización de procesos.
4. Ciclo de mejora continua y Lean Six Sigma.
5. A3 process thinking y su aplicación con base en el ciclo PDCA.
6. Cadena de suministro y cadena de valor.
7. Integración de S&OP (Sales & Operation Planning) a los procesos operativos y productivos.
8. Planeación Maestra de Producción (MPS).
9. Niveles de producción e inventarios.
10. Rough Cut Capacity Plan (RCCP).
11. Planeación de los Requerimientos de Materiales (MRP).
12. Abastecimiento de materiales y Servicios (qué, cuánto, cuándo).
13. Restricciones de Proveedores y Tiempos de entrega.
14. Adherencia y Seguimiento al Programa de Producción
15. Acciones correctivas de ajuste al plan.
16. Administración de la Producción y Control de la actividad productiva.
17. Métricas para medir el desempeño de la cadena de suministros.
18. Orden perfecta.
19. Costos de almacenaje.
20. Transformación de la cadena de valor como una ventaja competitiva.

MÓDULOS

05 Administración Financiera Farmacéutica

Proporcionar los elementos financieros para el análisis e interpretación de la información financiera de una empresa del ramo farmacéutico, con la finalidad de apoyar la toma de decisiones.

1. Contabilidad financiera.
2. Análisis e interpretación de estados financieros.
3. Balance general
4. Teoría de la partida doble.
5. Estado de resultados (P&L).
6. Economic Value Added (EVA).
7. Evaluación de proyectos de inversión.
8. Información financiera presupuestos.
9. Contabilidad de costos.
10. Control financiero.
11. Absorción y control del presupuesto de gastos.
12. Variaciones vs. presupuesto.
13. Balance Score Card como herramienta de medición.

06 Innovación Farmacéutica

Analizar la importancia de la Innovación Farmacéutica como un factor clave para obtener ventaja competitiva. Presentar elementos conceptuales útiles para desarrollar una gestión de Desarrollo e Innovación Farmacéutica. Analizar los factores humanos y culturales que favorecen la Creatividad, la Innovación y la Mejora Continua.

1. Factores de éxito empresarial.
2. Mejora continua y ventajas competitivas.
3. Conceptos básicos de creatividad e innovación.
4. Desarrollo Farmacéutico.
5. Innovación en la Industria Farmacéutica
6. Innovación Incremental y Radical.
7. Elementos Humanos y Culturales relacionados.
8. Creatividad e Innovación.
9. Pensamiento creativo.
10. Factores claves del líder de un proyecto innovador.
11. Dinámicas de aplicación.

Beneficios de estudiar un diplomado



Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinversión al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



Duración

La duración promedio de un Diplomado o Certificación es de 4 a 6 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



Diploma

Todos nuestros Diplomados y Certificaciones tienen validez curricular.



Beneficios de la modalidad en línea

- Cada módulo tiene:
Clases grabadas y clases en vivo + actividades interactivas + Caso Práctico.
Tendrás acceso a infogramas, ligas de acceso a sitios de interés u otros materiales en formato PDF.
- Sesiones Grabadas y en tiempo real
Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- Contenido siempre disponible:
Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- Soporte técnico:
El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- Asesoría y acompañamiento:
Cuentas con un Tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp a distancia en tiempo real, para resolver tus dudas y dar retroalimentación.
- Entrega de Proyectos y Evaluación

EDUCACIÓN
CONTINUA
UVM

PREPÁRATE