

FORMAÇÃO ESPECIALIZADA PARA CANDIDATOS A DELEGADOS DE INFORMAÇÃO MÉDICA & FARMACÊUTICA FORMAÇÃO PRESENCIAL - 160 HORAS

**COIMBRA - 3ª F.
PÓS-LABORAL
1ª EDIÇÃO 2012**



empower®
up, Lda.

INTRODUÇÃO

As empresas do sector farmacêutico procuram melhorar constantemente a performance das suas equipas comerciais, através do investimento em formação dos seus Delegados de Informação Médica & Farmacêutica, quer em relação às suas competências profissionais, quer no que se refere aos elevados padrões de desempenho que estes deverão possuir.

Esta realidade aponta para um perfil do “Delegados de Informação Médica & Farmacêutica”, com:

- Capacidade de auto-gestão e auto-desenvolvimento;
- Consciência ética e profissional;
- Domínio de ferramentas mais modernas de tecnologias de informação;
- Assertividade, eficiência e eficácia operacional;
- Excelente gestão do tempo;
- Conhecimento do mercado da indústria farmacêutica;
- Conhecimento da estrutura e organização dos serviços de saúde e suas tendências;
- Domínio das mais recentes técnicas e abordagens de vendas.

DESTINATÁRIOS DO CURSO

- Candidatos a Delegados de Informação Médica & Farmacêutica.

OBJECTIVO

- Aumentar o conhecimento dos participantes relativamente à estrutura actual do mercado farmacêutico, no contexto nacional e internacional;
- Melhorar o conhecimento dos participantes relativamente à organização actual dos serviços de saúde, públicos e privados, com melhor conhecimento de cada um dos seus intervenientes;
- Sensibilizar os candidatos a Delegados de Informação Médica e Farmacêutica sobre a importância da componente ética e deontológica para o correcto desempenho da actividade profissional;
- Desenvolver as competências dos participantes no conhecimento e uso de ferramentas modernas de tecnologias de informação;
- Dotar os participantes das mais recentes técnicas de vendas e de gestão de conta.

ESTRUTURA CURRICULAR

MÓDULO 1 – MERCADO FARMACÊUTICO – 8 HORAS

- Sector farmacêutico;
- Legislação farmacêutica;
- Os diferentes agentes do mercado farmacêutico;
- Medicamentos Éticos;
- Medicamentos Genéricos;
- Medicamentos OTC's;
- Medicamentos de Biotecnologia;

MÓDULO 2 – NOÇÕES BÁSICAS DE ANATOMIA – 20 HORAS

- Sistema Nervoso Central;
- Aparelho Gastrointestinal;
- Aparelho Cardiovascular;
- Aparelho Respiratório;
- Aparelho Genito-Urinário;
- Sistema Imunitário
- ...

MÓDULO 3 – OS DIAGNÓSTICOS E AS CLASSES TERAPÊUTICAS – 12 HORAS

- Principais Diagnósticos;
- Principais Classes Terapêuticas e Grupos Terapêuticos.

MÓDULO 4 – FARMACOLOGIA - 12 HORAS

- Farmacologia Geral;
- Farmacologia Aplicada;
- Bases de farmacocinética;
- Bases de farmacodinâmica;
- Farmacovigilância.

MÓDULO 5 – FARMACOTERAPIA – 12 HORAS

- Principais vias de administração de fármacos;
- Fármacos usados em situações de urgência (SOS);
- Fármacos para doenças e sintomas sazonais;
- Doenças agudas e seu tratamento;
- Doenças crónicas e seu tratamento;
- Tratamento de doentes regime de internamento – fármacos mais comuns.

MÓDULO 6 - REALIDADE DA FARMÁCIA PORTUGUESA - 4 HORAS

- Contexto da Farmácia na comunidade;
- A Farmácia enquanto estrutura integrada no Sistema de Saúde;
- A Farmácia como Entidade Comercial;
- Relação: Farmácia – Distribuidores;
- Relação: Farmácia – Médicos;
- Relação: Farmácia – Utentes;
- Relação: Farmácia – Delegados Comerciais.

MÓDULO 7 – ÉTICA E DEONTOLOGIA DO DELEGADO DE INFORMAÇÃO MÉDICA & FARMACÊUTICA - 4 HORAS

- Missão, Valores e Ética;
- Deontologia;
- A Ética no Mercado Farmacêutico;
- A Ética e o Delegado de Informação Médica & Farmacêutica;
- Código Deontológico e Código de Conduta.

MÓDULO 8 – MERCHANDISING APLICADO À FARMÁCIA – 8 HORAS

- Enquadramento do Merchandising;
- Comportamento do Consumidor/Utente;
- Organização do espaço da Farmácia:
- A Montra;
- O espaço de Atendimento;
- O BackOffice.

MÓDULO 9 – LEGISLAÇÃO E REGULAMENTAÇÃO FARMACÊUTICA - 8 HORAS

- A publicidade dos medicamentos de uso humano;
- O regime jurídico dos preços e das participações dos medicamentos de uso humano;
- O regime jurídico da visita médica.

MÓDULO 10 – TÉCNICAS DE VENDA NA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA - 24 HORAS

- Abordagem – Técnicas de Abordagem;
- Identificação de Oportunidades;
- Oferta Comercial;
- Tratamento de Objecções e Técnicas de Argumentação;
- Técnicas de Fecho.

MÓDULO 11 – DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS PARA UMA CARREIRA DE SUCESSO – PARTE I - 16 HORAS

- A Função Vendas na Indústria Farmacêutica;
- Função dos Delegados de Informação Médica & Farmacêutica;
- O Delegado de Informação Médica e Farmacêutica;
- A Atitude dos Delegados de Informação Médica e Farmacêutica;
- Processo de Venda;
- A Venda por Impulso;
- O trabalho da venda ao Balcão da Farmácia;
- Prescrição Médica: da interpretação à dispensa.
- “Switch” Farmacêutico.

MÓDULO 12 – DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS PARA UMA CARREIRA DE SUCESSO – PARTE II - 16 HORAS

- “Cenários” de Vendas;
- A utilização do posicionamento e dos valores enquanto elementos potenciadores da auto-estima e da gestão da imagem pessoal;
- Interiorizar uma marcada postura de liderança, não arrogante, no ser/estar;
- Como desenvolver vendas sem vender;
- Técnicas de apresentação;
- Saber reconhecer o estilo de comunicação mais eficaz para cada público-alvo;
- Auto-análise e identificação de aspectos de melhoria.

MÓDULO 13 – SEMINÁRIOS TEMÁTICOS - 8 HORAS

- A evolução da função do Delegado de Informação Médica e Farmacêutica nos últimos 10 anos.
- A evolução da organização dos serviços de saúde e seus intervenientes, nos últimos 20 anos.

CORPO DOCENTE

A Formação Especializada para candidatos a DIM/F, terá o seu corpo docente composto por uma equipa pluridisciplinar onde participarão formadores da Empower, Professores Universitários e profissionais ligados ao sector farmacêutico.

METODOLOGIA PEDAGÓGICA

A realização dos diferentes módulos será apoiada por métodos fortemente participativos e com pedagogias de aprendizagem com uma elevada aplicação prática de conceitos e ferramentas de gestão, tais como *case studies*, simulações, apresentações, role play e autoescopia. A metodologia pedagógica será totalmente assegurada pela Empower.

DURAÇÃO E HORÁRIO

A DURAÇÃO DO CURSO É DE 11 MESES: DE 3 DE ABRIL DE 2012 A 26 DE FEVEREIRO DE 2013, NUM TOTAL DE 160 HORAS (FORMAÇÃO PRESENCIAL). AS AULAS FUNCIONARÃO NO SEGUINTE HORÁRIO - TERÇA-FEIRA DAS 18:30 ÀS 22:30.

CONDIÇÕES GERAIS DO CURSO

Número de Vagas

O Curso realizar-se-á com um mínimo de 15 alunos e um máximo de 20.

Prazo de Apresentação da Candidatura

A data limite de candidaturas é de 01 de Abril de 2012, estando o início do curso previsto para 3 de Abril de 2012.

Inscrições

As inscrições poderão ser entregues:

Pessoalmente, na Empower - Av. Elias Garcia, 93 – 3º - 1050-097 Lisboa;
Por e-mail – rgoncalves@empower.pt

A inscrição compreenderá:

Ficha de Candidatura; Curriculum; Fotocópia do BI e do Cartão de Contribuinte; Liquidação da Propina de Inscrição.

Propinas

O custo total do curso será de 1.440,00€ (IVA incluído). Inclui Manuais em suporte de papel e suporte digital e Seguro de Acidentes Pessoais.

O pagamento do curso será efectuado da seguinte forma:

1 Propina de Inscrição	- 120,00€ (pago no acto da inscrição em cheque ou numerário).
11 Propinas de Frequência	- 120,00€ / cada (por transferência bancária até ao dia 8 de cada mês).

Desistências e Cancelamento de Inscrições

As desistências/cancelamentos de inscrições após 1 de Abril de 2012 não serão objecto de reembolso dos valores já pagos.

Certificado do Curso

A atribuição do **Certificado do Curso** é da responsabilidade da Empower.

CONDIÇÕES DE FUNCIONAMENTO

O Programa vai decorrer em COIMBRA.

O Secretariado prestará o apoio directo aos docentes e aos participantes do Curso.

NOTA IMPORTANTE:

A Empower não garante a colocação dos formandos numa empresa ou estágio após esta formação. No entanto disponibiliza um serviço adicional de informação ao formando sobre oportunidades de emprego na Indústria Farmacêutica, para onde se poderá candidatar. Este serviço é completamente gratuito.