Escuela de Comercio
Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay



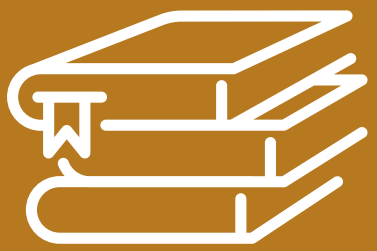
Curso en

Visitador Médico

Inicio: **marzo 2027**

9 MESES

Formate para **evaluar oportunidades de exportación y diseñar estrategias de internacionalización**. Convertí oportunidades en el exterior en negocios.



En 9 meses vas a aprender a diagnosticar el potencial exportador de una empresa, elegir el mercado correcto y diseñar la estrategia para llegar a él.



9 meses	Modalidad **semipresencial o virtual**	Carga horaria: **108 horas** Horario: **18:30 a 21:30**

Un rol clave en el sector de la salud



Quien desempeña la visita médica tiene un papel importante en la promoción de productos farmacéuticos y en la construcción de relaciones con profesionales de la salud, para garantizar que los medicamentos y productos de su empresa se utilicen de manera efectiva y segura.

La complejidad del sector farmacéutico, la amplísima oferta de medicamentos y el peso de la relación interpersonal en la venta exigen una formación específica y de nivel. Por la naturaleza de la comercialización de medicamentos, instrumental médico y reactivos, se trata de una venta compleja en la que participan diversos actores y profesionales.

Al finalizar el curso

Conocer la profesión:

las funciones del cargo, los canales de comercialización, los clientes, la receta médica y el proceso de compra-venta.

Comprender el entorno de la salud:

la organización sanitaria nacional, los niveles de atención médica, la reforma de la salud en Uruguay y la terminología médica.

Manejar el marco del medicamento:

la normativa local y del Mercosur, las formas farmacéuticas, la clasificación de medicamentos y la cadena de frío.

Hablar el lenguaje de los fármacos:

los fundamentos de la farmacología general y su aplicación en las principales áreas terapéuticas.

Colaborar con el área de marketing:

el mercado farmacéutico, el público objetivo, el posicionamiento y el marketing mix.

Negociar con herramientas:

los factores que influyen en cada negociación, el modelo cooperativo de Harvard y la negociación basada en principios.

Planificar y evaluar la visita:

los instrumentos y técnicas para planificar, desarrollar y analizar la entrevista, y gestionar clientes con una visión ética.

Del aula a la visita

El curso integra el conocimiento teórico-práctico con la realidad del mundo de los negocios, con una mentalidad profesional orientada a la satisfacción del cliente y de la empresa.

En el cierre del programa vas a trabajar la planificación estratégica y la planificación de la entrevista, el sondeo, el desarrollo de la visita y su análisis.

¿Es para vos?

- Personas que se desempeñan como visitadores médicos.
- Aspirantes a ingresar en dichos cargos.
- Quienes trabajan en la promoción o en la venta técnica de productos afines.

Plan de estudios

El programa se organiza en siete módulos:

1. Introducción a la Visita Médica.
2. Aspectos Médicos.
3. Medicamentos y Medicina.
4. Farmacología.
5. Marketing Farmacéutico.
6. Negociación.
7. Gestión Comercial y Visita Médica.

Dos modalidades a tu medida

Podés cursar en modalidad semipresencial, que combina instancias presenciales y virtuales a lo largo de todo el programa, o en modalidad virtual, 100% online. Ambas modalidades te permiten compatibilizar el estudio con tu actividad laboral.

Tu diploma

Al finalizar, vas a obtener el título de



Visitador Médico

¡Inscripciones 2027 abiertas!

Consultá por financiación,
formas de pago y beneficios.

Contactanos por correo o WhatsApp

ec@ec.edu.uy

091 413 104

Rincón 454, piso 4, Montevideo

ec.edu.uy

Escuela de Comercio
Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay