

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

Curso de Visitador Médico y Representación Farmacéutica

FORMACIÓN 2027

Formación científica, normativa y
comercial para la industria
farmacéutica

sencea

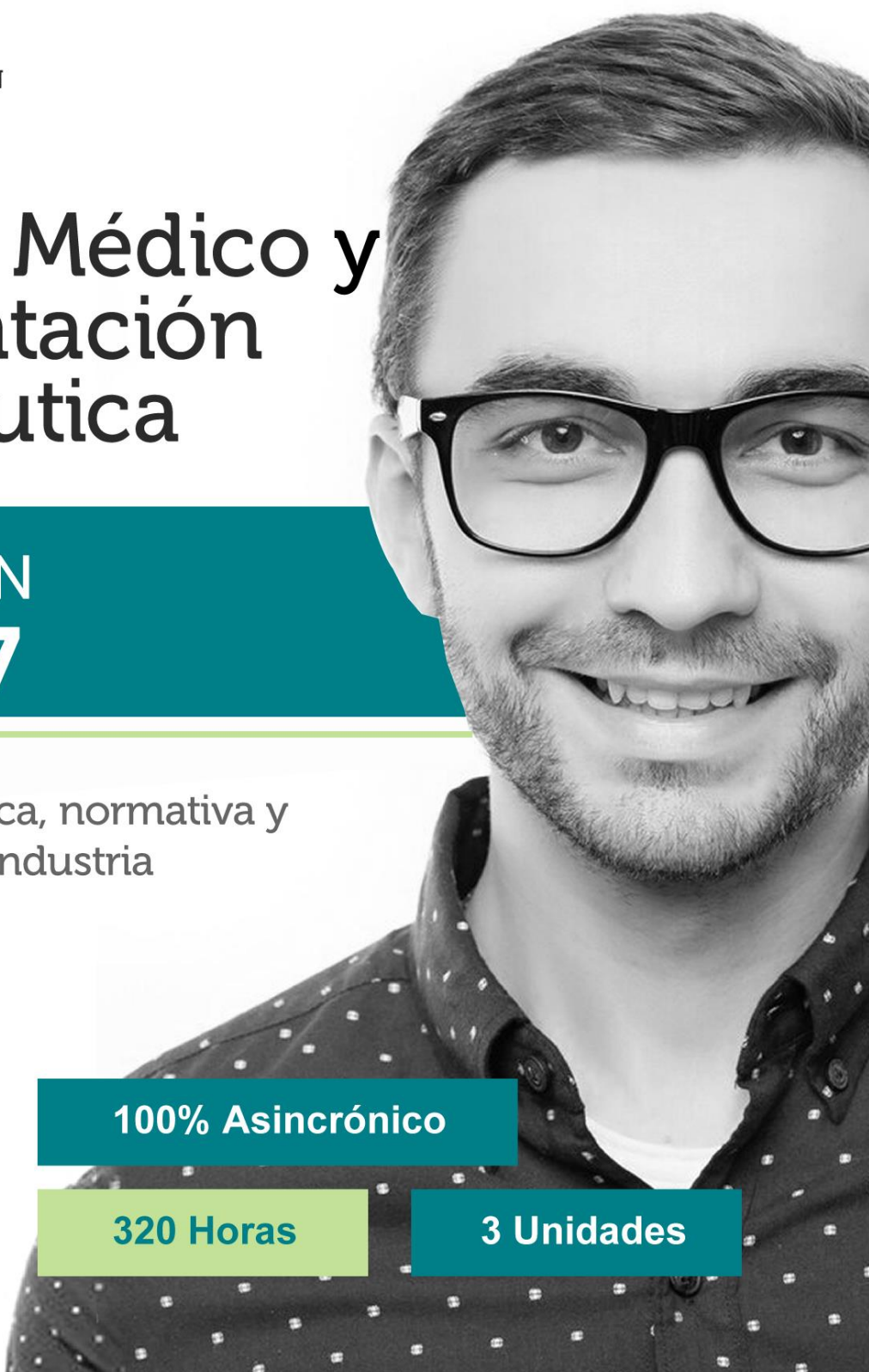


100% Asincrónico

320 Horas

3 Unidades

Certificado de aprobación emitido por OTEC



1. Antecedentes generales

Nombre	Curso de Visitador Médico y Representación Farmacéutica
Modalidad	100% online asincrónica
Duración	320 horas académicas, equivalentes a 240 horas cronológicas
Acceso sugerido	12 meses desde la activación de la matrícula
Estructura	Tres unidades formativas
Evaluación	Evaluaciones parciales, actividades prácticas, proyecto aplicado y examen final
Aprobación	Calificación final igual o superior al 65%
Certificación	Certificado de aprobación emitido por OTEC

2. Descripción

El Curso de Visitador Médico y Representación Farmacéutica es un programa integral de capacitación laboral orientado a personas que desean incorporarse o especializarse en la industria farmacéutica, los laboratorios, la comercialización de medicamentos, los dispositivos médicos y otros productos vinculados con el sector salud.

El programa desarrolla conocimientos científicos fundamentales sobre anatomía, fisiología, patologías, farmacología y medicamentos, junto con competencias comerciales vinculadas con la visita médica, la comunicación científica, la venta consultiva, la planificación territorial y la gestión de clientes. Asimismo, aborda la normativa farmacéutica chilena, los principios de farmacovigilancia, la promoción responsable de medicamentos, la ética y el cumplimiento normativo.

3. Objetivo general

Desarrollar competencias científicas, comunicacionales, comerciales y normativas para desempeñarse en labores de visita médica y representación farmacéutica, presentando información técnica responsable a profesionales e instituciones de salud y gestionando comercialmente productos del sector sanitario.

4. Objetivos específicos

- Comprender la estructura y el funcionamiento de la industria farmacéutica.
- Reconocer conceptos fundamentales de anatomía, fisiología y patologías frecuentes.
- Comprender los principios esenciales de farmacología y seguridad de los medicamentos.
- Identificar principios activos, formas farmacéuticas, vías de administración y líneas terapéuticas.
- Interpretar fichas técnicas y materiales científicos de productos farmacéuticos.
- Comunicar información técnica de manera clara, ética y responsable.
- Preparar y desarrollar visitas médicas profesionales.
- Aplicar técnicas de venta consultiva, negociación y manejo de objeciones.
- Planificar rutas y administrar una cartera de profesionales e instituciones.
- Utilizar indicadores comerciales y herramientas de gestión de clientes.
- Reconocer las principales reglas aplicables a la promoción farmacéutica en Chile.
- Comprender los principios de farmacovigilancia y seguridad del paciente.
- Elaborar un plan de gestión territorial para un producto farmacéutico.

5. Personas destinatarias

- Personas interesadas en trabajar como visitadores médicos.
- Vendedores que buscan especializarse en productos farmacéuticos.
- Ejecutivos y representantes comerciales del sector salud.
- Técnicos y profesionales del área sanitaria.
- Personal de farmacias, droguerías y distribuidores.
- Personas interesadas en trabajar en laboratorios farmacéuticos.
- Representantes de dispositivos, insumos y equipamiento médico.
- Emprendedores vinculados con productos sanitarios.

Unidad 1. Competencias científicas fundamentales

Duración: 130 horas académicas

Módulo 1. Industria farmacéutica y visita médica

- Evolución, estructura y actores de la industria farmacéutica.
- Laboratorios, droguerías, distribuidores, farmacias e instituciones de salud.
- Funciones, responsabilidades, límites y campo laboral del visitador médico.
- Diferencias entre promoción, información científica y venta.

Módulo 2. Biología y organización del cuerpo humano

- Organización celular, tejidos, órganos, sistemas y homeostasis.
- Bases de genética humana, microbiología, inmunología e inflamación.
- Terminología biológica fundamental.

Módulo 3. Anatomía y fisiología humana

- Sistemas cardiovascular, respiratorio, digestivo y renal.
- Sistemas nervioso, endocrino, musculoesquelético e inmunológico.
- Sistema reproductor, piel y relación funcional entre sistemas.

Módulo 4. Patología y terminología médica

- Conceptos de salud, enfermedad, signos, síntomas y síndromes.
- Enfermedades agudas y crónicas, factores de riesgo, prevención y tratamiento.
- Prefijos, sufijos, raíces, abreviaturas y especialidades médicas.
- Lectura básica de documentación clínica.

Módulo 5. Farmacología general

- Fármacos, medicamentos, principios activos, excipientes y nomenclatura.
- Farmacocinética: absorción, distribución, metabolismo y eliminación.
- Farmacodinamia, mecanismos de acción y relación dosis-respuesta.
- Eficacia, potencia, biodisponibilidad y vida media.

Módulo 6. Formas farmacéuticas y administración

- Formas sólidas, líquidas, semisólidas, inyectables y tópicas.
- Vías oral, parenteral, tópica, inhalatoria y otras vías de administración.
- Conservación, estabilidad, adherencia y uso racional de medicamentos.



Módulo 7. Seguridad de los medicamentos

- Indicaciones, contraindicaciones, advertencias y precauciones.
- Interacciones, reacciones adversas, errores de medicación y fallas terapéuticas.
- Sobredosificación, poblaciones especiales y seguridad del paciente.

Módulo 8. Medicamentos y líneas terapéuticas

- Medicamentos originales, genéricos, bioequivalentes y condiciones de venta.
- Líneas analgésica, antiinfecciosa, cardiovascular, respiratoria y gastrointestinal.
- Líneas endocrina, neurológica, psiquiátrica, dermatológica y salud de la mujer.
- Productos biológicos, biotecnológicos y dispositivos médicos.

Módulo 9. Información científica farmacéutica

- Estructura de fichas técnicas, prospectos y material profesional.
- Fuentes confiables y búsqueda de información científica.
- Introducción a estudios clínicos, niveles de evidencia, eficacia y seguridad.
- Interpretación inicial de tablas y gráficos.

Módulo 10. Farmacovigilancia

- Objetivos y funcionamiento del sistema nacional de farmacovigilancia.
- Reacciones adversas, señales de seguridad y datos mínimos de un reporte.
- Comunicación interna, Sistema de Vigilancia Integrada y confidencialidad.
- Responsabilidades y límites del visitador médico.
-

Distribución horaria de la Unidad 1

Actividad asincrónica	Horas académicas
Estudio de contenidos	65
Lecturas científicas dirigidas	24
Ejercicios y análisis de casos	23
Evaluaciones parciales	12
Evaluación integradora	6
Total Unidad 1	130

Unidad 2. Competencias comerciales y profesionales

Duración: 150 horas académicas

Módulo 1. Sistema de salud y mercado farmacéutico chileno

- Organización del sistema público y privado de salud.
- Ministerio de Salud, Instituto de Salud Pública, Fonasa e Isapres.
- Hospitales, clínicas, centros médicos y atención primaria.
- Canales de distribución, acceso a medicamentos y tendencias del mercado.

Módulo 2. Normativa farmacéutica chilena

- Código Sanitario, registro sanitario y clasificación según condición de venta.
- Publicidad, información profesional y promoción de medicamentos bajo receta.
- Manejo responsable de muestras médicas y prohibición de incentivos indebidos.
- Protección de datos, confidencialidad y consecuencias del incumplimiento.

Módulo 3. Ética y compliance farmacéutico

- Integridad en la relación con profesionales e instituciones de salud.
- Conflictos de interés e información científica veraz y comprobable.
- Transparencia, políticas internas y prevención de prácticas indebidas.
- Análisis de dilemas éticos y reputación profesional.

Módulo 4. Comunicación científica

- Adaptación del mensaje a médicos y otros profesionales de salud.
- Síntesis de evidencia, mecanismos de acción, eficacia y seguridad.
- Presentaciones breves, material gráfico y respuesta a preguntas técnicas.
- Límites de las afirmaciones promocionales.

Módulo 5. Técnicas de visita médica

- Preparación, investigación del interlocutor y definición de objetivos.
- Apertura, detección de necesidades y presentación científica del producto.
- Argumentación técnica, uso de recursos promocionales y gestión del tiempo.
- Cierre, seguimiento y evaluación posterior de la visita.

Módulo 6. Venta consultiva aplicada al sector farmacéutico

- Identificación de necesidades y elaboración de propuestas de valor.
- Argumentos científicos y comerciales, preguntas y escucha activa.
- Persuasión ética, construcción de confianza y relaciones sostenibles.

Módulo 7. Manejo de objeciones y negociación

- Objeciones relacionadas con eficacia, seguridad, precio y evidencia.
- Exploración y respuesta con información autorizada.
- Negociación profesional, conversaciones difíciles y errores frecuentes.

Módulo 8. Gestión territorial y planificación de rutas

- Definición del territorio, panel de clientes y segmentación.
- Potencial, priorización, frecuencia, cobertura y diseño de rutas.
- Planificación semanal y mensual, registro y optimización de desplazamientos.

Módulo 9. Gestión comercial y CRM

- Administración de cartera y ciclo de relación con el cliente.
- Registro de interacciones y calidad de los datos en CRM.
- Indicadores de cobertura, frecuencia, efectividad y cumplimiento.
- Reportes, productividad, protección de información y mejora continua.

Módulo 10. Inteligencia de mercado farmacéutico

- Análisis de mercado, competidores y comparación responsable de productos.
- Segmentación por especialidad, potencial y análisis de demanda.
- Indicadores, oportunidades, tendencias y diagnósticos territoriales.

Módulo 11. Visita médica digital y omnicanal

- Comunicación presencial y remota, videoconferencias y seguimiento digital.
- Presentaciones, material científico electrónico y etiqueta profesional.
- Protección de datos, registro e integración de canales.

Módulo 12. Empleabilidad en la industria farmacéutica

- Competencias valoradas por laboratorios y empresas del sector.
- Currículum, LinkedIn, marca profesional y búsqueda de oportunidades.
- Entrevistas, evaluaciones comerciales y presentación personal.
- Plan individual de inserción laboral.



Distribución horaria de la Unidad 2

Actividad asincrónica	Horas académicas
Estudio de contenidos	70
Lecturas y análisis documental	20
Casos de visita médica	24
Simulaciones escritas	16
Evaluaciones parciales	12
Evaluación integradora	8
Total Unidad 2	150

Unidad 3. Integración y evaluación final

Duración: 40 horas académicas

Proyecto integrador

El participante desarrollará un proyecto aplicado a partir de un producto farmacéutico ficticio o de un caso preparado para el curso. El trabajo permitirá integrar los conocimientos científicos, normativos y comerciales adquiridos.

- Descripción técnica, principio activo, forma farmacéutica y línea terapéutica.
- Mecanismo de acción, indicaciones, advertencias y precauciones.
- Análisis territorial, segmentación del panel y diseño de ruta.
- Elaboración de un argumentario científico y respuestas a objeciones.
- Diseño de material de apoyo e indicadores de seguimiento.
- Presentación de un plan de gestión comercial.

Evaluación final

- Evaluación de conocimientos científicos.
- Evaluación de normativa y farmacovigilancia.
- Resolución de objeciones y presentación escrita del producto.
- Elaboración del plan territorial.
- Examen final integrador.

Distribución horaria de la Unidad 3

Actividad asincrónica	Horas académicas
Estudio del caso integrador	6
Desarrollo de ficha científica	6
Argumentario y simulación de visita	8
Plan de gestión territorial	10
Repaso y autoevaluación	4
Examen final	6
Total Unidad 3	40

Resumen general de horas

Actividad asincrónica	Horas académicas
Unidad 1. Competencias científicas fundamentales	130
Unidad 2. Competencias comerciales y profesionales	150

Actividad asincrónica	Horas académicas
Unidad 3. Integración y evaluación final	40
Total del curso	320

Metodología de aprendizaje

El curso se desarrolla completamente en una plataforma virtual disponible las 24 horas. Cada participante podrá organizar sus horarios y avanzar de acuerdo con su disponibilidad durante el periodo de acceso.

- Contenidos escritos, presentaciones y recursos educativos.
- Lecturas complementarias y fichas farmacológicas.
- Casos prácticos y ejercicios de aplicación.
- Simulaciones escritas de visitas médicas.
- Cuestionarios de autoevaluación y evaluaciones por unidad.
- Proyecto integrador y examen final.

Sistema de evaluación

Actividad asincrónica	Horas académicas
Evaluaciones de la Unidad 1	25%
Evaluaciones de la Unidad 2	25%
Actividades y casos prácticos	15%
Proyecto final aplicado	20%
Examen final	15%
Total	100%

Requisito de aprobación: calificación final igual o superior al 65%.

Aprendizajes esperados

- Manejar terminología médica y farmacéutica fundamental.
- Comprender información básica sobre medicamentos y tratamientos.
- Interpretar fichas técnicas y materiales científicos.
- Preparar una presentación profesional de productos farmacéuticos.
- Desarrollar visitas médicas estructuradas.
- Responder objeciones dentro de los límites de la información autorizada.
- Gestionar una cartera de profesionales e instituciones.
- Planificar rutas y territorios y analizar actividades comerciales.
- Actuar conforme con principios éticos y normativos.
- Reconocer y comunicar información relevante de farmacovigilancia.

Campo laboral relacionado

- Visitador médico o representante farmacéutico.
- Representante comercial de productos, dispositivos e insumos médicos.
- Ejecutivo comercial del sector salud.
- Promotor de productos farmacéuticos de venta directa.
- Ejecutivo de cuentas de laboratorios o distribuidores.
- Asistente de gestión comercial farmacéutica.

La contratación dependerá de los requisitos establecidos por cada empresa, de la experiencia y de los antecedentes de cada postulante.

Certificación

Certificado de aprobación del Curso de Visitador Médico y Representación Farmacéutica, de 320 horas académicas, emitido por la OTEC.

Aclaración sobre el alcance

Este programa corresponde a capacitación laboral y educación continua. No otorga un título técnico o profesional ni un grado académico. Tampoco habilita para diagnosticar, prescribir medicamentos, atender pacientes o realizar funciones reservadas a profesionales de la salud. La certificación no garantiza contratación laboral y no reemplaza los requisitos particulares establecidos por laboratorios o empleadores.

Curso de Visitador Médico y Representación Farmacéutica

Medios de pago



transferencia
electrónica



Pago con Transferencia Electrónica

Para pago con transferencia electrónica los datos bancarios son

Banco Santander

Cuenta Corriente

Titular: Capacitación Chile Spa

Cta: 87028461

Rut: 76.901.676-7

Monto: \$328.000

E-mail: info@otec.cl

Importante informar el pago al mail info@otec.cl con nombre, rut y e-mail del alumno. También indicar rut para boleta o facturación según sea el caso
Para cualquier dudas nuestros teléfonos son :

+56232100084, +56232100048 y +56232100049