

La complejidad de la **Industria Farmacéutica**, requiere servicios especializados que se adapten a sus necesidades específicas, a un entorno cada vez más competitivo y regulado, así como a la cultura del sector y de la organización particular.

En **PROYECTA** ofrecemos capacitación y servicios integrales a las diversas áreas y divisiones de la industria farmacéutica:

Medicamentos OTC

Medicamentos éticos

Medicamentos veterinarios

Medicamentos biotecnológicos,
biológicos, y alta especialidad

Dispositivos Médicos

División Comercial: Marketing,
Ventas y Dirección Médica

Producción, Manufactura y
aseguramiento de la calidad

Gestión y Capital Humano.

**Proyectos de Capacitación Total,
S.C.**

CAPACITACIÓN AL ÁREA COMERCIAL Y EJECUTIVA

- Técnica de ventas para representantes médicos y de alta especialidad.
- *KAM's* o ejecutivo cuentas clave.
- Coordinación con el área médica y MSL.
- Marketing relacional.
- CRM, gestión de relaciones con los clientes.
- Administración territorial.
- Mercadotecnia básica para el representante médico.
- Elaboración de un plan de ventas.
- Negociación.
- Preparación médico-comercial y en áreas terapéuticas.

Apoyamos a Gerentes de Ventas en sus diferentes niveles, KAMs, Trade Marketing, Merchandisers, Compradores, Capacitadores y Representantes Médicos en sus diferentes tipos



En nuestra División Editorial hemos publicado seis libros especializados en la Industria Farmacéutica

MERCADOTECNIA Y GERENCIAS DE VENTAS

- Negociación con distribuidores y mayoristas.
- El gerente de ventas y la planeación.
- Gestión de distrito o territorial.
- El *coaching* y el gerente de Ventas.
- Liderazgo.
- Reclutamiento y selección de representantes de veterinaria.
- Investigación de mercados.
- *Merchandising, Category y Trade Marketing* para Productos OTC en autoservicios.
- Implementación del plan de mercadeo.
- Negociación con Mayoristas y Distribuidores.



CAPACITACIÓN EN MANUFACTURA Y ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD

- Buenas prácticas de: fabricación, documentación, distribución , almacenamiento y aseguramiento de la calidad
- Regulación Sanitaria y normatividad COFEPRIS e ICH.
- Optimización de procesos
- Desarrollo de inspectores de aseguramiento de calidad.
- Validación de sistemas computarizados, de métodos analíticos, de limpieza y sanitización.
- Herramientas de Aseguramiento de la Calidad (Sistema CAPA, detección de causa raíz, gestión de riesgos, etc.).
- Formación de personal en almacenamiento y distribución.
- Formación de auditores
- Calificación de personal
- *Lean Manufacturing* y *Six Sigma*.



Nuestra capacitación va más allá de lo técnico y normativo: desarrollamos la Cultura de la Calidad y de las BPF

FACTOR HUMANO

- Liderazgo.
- Integración de equipos de alto desempeño.
- Habilidades gerenciales.
- Plan de vida y carrera.
- Gestión.
- Evaluación de potencial ejecutiva.
- Evaluación de desempeño.
- Asertividad.
- Gestión del cambio.
- Inteligencia emocional.
- Lenguaje no verbal.
- Motivación.
- Manejo de conflictos.
- Reclutamiento y selección.

Nuestra Filosofía de Capacitación y de *Coaching* Humanista, nos permite ofrecer Servicios Integrales a las distintas divisiones de la Industria de la Salud



GESTIÓN

- Toma de decisiones.
- P&L y presupuestos.
- Empowerment.
- Trabajo en equipo.
- Competencias laborales.
- CRM.
- Toma de decisiones.
- Gestión por Objetivos
- Mejora continua.
- Planeación estratégica.
- Determinación de KPIs
- Cuadro de mando integral.
- Finanzas para no financieros.
- Marketing para no mercadólogos.

Hay distintas filosofías y metodologías de Gestión, desde la Administración por Objetivos hasta el *Balanced Scorecard*:
Si requiere reforzar o modificar su Sistema de Gestión, permítanos conversar con usted



“LA INDUSTRIA VETERINARIA FARMACÉUTICA, DE BIOLÓGICOS Y ALIMENTARIA”



Ricardo de la Fuente, capacitador de **PROYECTA**, tiene gran experiencia en capacitación a la industria veterinaria y es el autor de este libro, único en nuestro país, dirigido a esta importante industria, que cuenta con los siguientes capítulos:

- Capítulo 1: **La industria veterinaria y el MVZ.**
- Capítulo 2: **El modelo de negocios en la industria veterinaria.**
- Capítulo 3: **La División de Manufactura y las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).**
- Capítulo 4: **El manual de calidad.**
- Capítulo 5: **La Fuerza de ventas.**
- Capítulo 6: **Indicadores Clave de Desempeño.**

Promoción especial: En la compra de 10 o más ejemplares el autor imparte una conferencia de una a dos horas dirigidas a quienes reciban el libro, en forma presencial (CDMX) o virtual. Pedidos al WhatsApp de Proyecta **55 1153 5773**

