



Programas de Capacitación y Servicios de Coaching, Asesoría para las empresas de la Industria Farmacéutica y veterinaria, desarrollados para atender necesidades específicas de las diferentes áreas de actividad.

Presentación de Servicios y Programa de Cursos 2026

- ✓ Cursos abiertos sobre temas específicos, en la modalidad a distancia o presenciales
- ✓ Capacitación *ad-hoc* y cursos cerrados para los requerimientos particulares de la empresa.
- ✓ Programas de Formación integral de ejecutivos, a nivel *junior*, *senior* y *master*.
- ✓ Asesoría y *Coaching* para ejecutivos.



Calendario de Cursos 2026

*Impartidos con la metodología **SCAP**, desarrollada por **PROYECTA**, que agrega ejercicios y conceptos para ir más allá del conocimiento explícito hasta comprender aquellos criterios que por su complejidad requieren de un análisis más detallado de acuerdo con la empresa.*

Proyecta 
"Hacia la involucración emotiva del conocimiento"

La Agencia de Desarrollo Humano para la Industria de la Salud

Presentación de Servicios y Programa 2026

La alta especialización de la **Industria Farmacéutica y de la salud**, aunada al incremento en la normatividad y un mercado cada vez más competitivo, obliga al desarrollo de Capacitación dirigida a objetivos concretos pero también a los emergentes, que ofrezca una visión fresca con elementos innovadores.

A tal efecto le ofrecemos los siguientes servicios:

- 1) **Cursos y Webinars** sobre temas específicos;
- 2) **Capacitación *ad-hoc* y cursos cerrados** para sus requerimientos particulares.
- 3) **Programa de Formación Farmacéutica:** colaboramos en la formación integral de ejecutivos para esta industria, tanto a nivel *junior* como *senior* y *máster*.
- 4) **Asesoría y Coaching** para ejecutivos de su organización.

Le presentamos el calendario de talleres y webinars para el 2026, desarrollados con la metodología **SCAP**, desarrollada en **PROYECTA**, que agrega ejercicios y conceptos que permiten ir más allá del conocimiento explícito para comprender incluso aquellos conocimientos y experiencias tácitos cuya expresión se dificulta al tratarse de puntos de vista complejos y peculiares de cada empresa.



Servicios de Capacitación

Área Comercial
Farma Ética y OTC

Veterinaria

Manufactura y
Control de Calidad

Ejecutivos de
Mercadotecnia

Equipo Médico

Análisis Clínicos

Fuerza de Ventas

Capacitación

Farmacias y
Distribuidores

Humanistas
y de Gestión

Dirección Médica

Contacto



Índice:

*Haga click en el tema que le interese, o continúe con la
secuencia de la presentación*

**La Agencia de Desarrollo Humano
para la Industria Farmacéutica**

Proveemos de soluciones prácticas a su organización, a través de la dinamización racional/emotiva de su personal, con un enfoque humanista, en el que los participantes se involucran con su función y con la empresa afectiva, cognitiva y éticamente, en beneficio de la productividad.

1a) Ejecutivos de Mercadotecnia(1/2)

Para Ejecutivos de Mercadotecnia

Fecha

Semiótica y Mercadotecnia

15 de enero de 2026

El Gerente de Marca de Alta Especialidad

3 de febrero de 2026

Elaboración de un Plan de MKT Farmacéutico

20 de febrero de 2026

Argumentación Mercadológica

11 de marzo de 2026

El Plan de MKT en el Mercado de Impulso

13 de abril de 2026

Patentes y Marcas

4 de mayo de 2026

Investigación de Mercados para Productos Nuevos

20 de mayo de 2026

Objetivos Estratégicos y Cartera de Productos

15 de junio de 2026

Lanzamiento de Nuevos Productos

6 de julio de 2026

Organización de Eventos y Convenciones

21 de julio de 2026



1a) Ejecutivos de Mercadotecnia(2/2)

Para Ejecutivos de Mercadotecnia

Fecha

Mercadotecnia Farmacéutica

12 de agosto de 2026

El Plan de Marketing para no mercadólogos

1º de septiembre de 2026

Trade MKT y Category Management

22 de septiembre de 2026

Relación de Mercadotecnia y Ventas

13 de octubre de 2026

Divulgación y Venta del Plan de MKT

27 de octubre de 2026

Investigación Cualitativa

18 de noviembre de 2026

La Gerencia de Marca OTC

25 de noviembre de 2026

Relación Productiva con Agencias

3 de diciembre de 2026



1b) Gerente de Distrito (1/2)

Para Gerentes de Distrito

Fechas

El Gerente de Distrito y la Capacitación	16 de enero de 2026
Negociación	11 de febrero de 2026
Planeación Territorial	2 de marzo de 2026
Habilidades Gerenciales para Gtes de Distrito	19 de marzo de 2026
Business Development	21 de abril de 2026
Mercadotecnia para el Gerente de Distrito	12 de mayo de 2026
Liderazgo en el Distrito	3 de junio de 2026
El Gerente de Distrito de Oncología	17 de junio de 2026
Reclutamiento y Selección de Rep. Médicos	13 de julio de 2026



1b) Gerente de Distrito (2/2)

Para Gerentes de Distrito

Fechas

Planeación Estratégica y Táctica

29 de julio de 2026

El Plan de Ventas

10 de agosto de 2026

Evaluación del Desempeño

19 de agosto de 2026

Productividad de la Fuerza de Ventas

8 de septiembre de 2026

Merchandising para el Distrital

28 de septiembre de 2026

Negociación para el Gerente de Distrito

15 de octubre de 2026

El Gerente de Distrito y el Coaching

10 de noviembre de 2026

Las Gerencias Nacional y Divisional de Ventas

3 de diciembre de 2026



1c) Representantes

Para Representantes

Fechas

Representante de Nutricionales

22 de enero de 2026

El Ejecutivo Cuentas Clave (KAM)

19 de febrero de 2026

El Representante de Hospitales

20 de marzo de 2026

El Representante de Oncología

27 de abril de 2026

Representante de Imagenología

26 de mayo de 2026

La Promoción Virtual

19 de junio de 2026

El Representante de Alta Especialidad

23 de julio de 2026

El Representante de OTC y Merchandising

21 de septiembre de 2026

El Representante Ético y la Farmacia

21 de septiembre de 2026

Promoción y Venta en el Mercado de Impulso

20 de octubre de 2026

KAM Hospitalario

30 de octubre de 2026

Técnica de ventas y Marketing Relacional

2 de diciembre de 2026



2) Capacitación

Para Ejecutivos de Capacitación

Detección de Necesidades de Capacitación

Presentaciones exitosas

Instrumentos de Evaluación por competencias

Diseño de Cursos de Capacitación Presenciales

Formación de Instrumentos de evaluación

Plan de Vida y Carrera

Impartición de Cursos de Capacitación (con Certificación)

Evaluación del Desempeño por Competencias

Gestión de la Capacitación

Detección de Necesidades de Capacitación

Capacitación por competencias

Capacitación SCAP

Impartición Cursos de Capacitación

El Gerente de Capacitación

Dinámicas: Objetivos, Planeación y Aplicación

Estructuración de un curso de Nuevo Ingreso

Fecha

12 de enero de 2026

23 de enero de 2026

16 de febrero de 2026

12 de marzo de 2026

16 de abril de 2026

6 de mayo de 2026

28 de mayo de 2026

22 de junio de 2026

14 de julio de 2026

5 de agosto de 2026

26 de agosto de 2026

17 de septiembre de 2026

8 de octubre de 2026

27 de octubre de 2026

17 de noviembre de 2026

9 de diciembre de 2026



3) Dirección Médica

Taller	Fecha
Advisory Board	8 de enero de 2026
Medical Marketing	28 de enero de 2026
Farmacovigilancia, actualización	27 de febrero de 2026
Relación Dirección médica-Área comercial	8 de abril de 2026
Entrenamiento para medical speakers	11 de mayo de 2026
Advisory Board	4 de junio de 2026
Medical training	1º de julio de 2026
Gestión de los MSL	27 de julio de 2026
Interpretación de Estudios Clínicos	25 de agosto de 2026
El Gerente Médico	24 de septiembre de 2026
Preparación médico-comercial y en áreas terapéuticas	19 de octubre de 2026
Preparación de medical speakers	3 de noviembre de 2026
Estudios de bioequivalencia (NOM-177-SSA1)	4 de diciembre de 2026



4) Veterinaria

4a. Para Ejecutivos de Mercadotecnia

BP de Manufactura de Productos Veterinarios

El Gerente de Marca de Grandes Especies

El Plan de MKT de Veterinaria

El distribuidor de productos veterinarios

Las Gerencias de Ventas en Veterinaria

BPAC en Veterinarios

El Representante de Grandes Especies

Administración de la Fuerza de Ventas en veterinaria

Merchandising en veterinaria

El Gerente de Marca de Animales de Compañía martes 7 de septiembre de 2026

El Ejecutivo de Cuentas Clave en Veterinaria 29 de septiembre de 2026

Investigación de Mercados en Veterinaria 26 de octubre de 2026

El Representante de Animales de Compañía 4 de noviembre de 2026

BP Almacenamiento y Distribución en Veterinaria 8 de diciembre de 2026

Fecha

28 de enero de 2026

26 de febrero de 2026

26 de marzo de 2026

29 de abril de 2026

25 de mayo de 2026

24 de junio de 2026

16 de julio de 2026

10 de agosto de 2026

10 de agosto de 2026

7 de septiembre de 2026

29 de septiembre de 2026

26 de octubre de 2026

4 de noviembre de 2026

8 de diciembre de 2026



5) Manufactura y Aseguramiento de la Calidad (1/4)

Taller

Fechas

Buenas Prácticas de laboratorio

8 de enero de 2026

Manejo RPBI

14 de enero de 2026

Etiquetado de Medicamentos, D.M. y Suplem. Alimen.

15 de enero de 2026

Las Buenas Prácticas de Almacenamiento y Transporte

21 de enero de 2026

Conducta en áreas Asépticas

2 de febrero de 2026

Sistema de mejora Continua

5 de febrero de 2026

Armado de Dossiers

12 de febrero de 2026

Registro y Firmas Electrónicas (GAMP y CFR 21 Parte 11)

18 de febrero de 2026

Escribir Políticas, Manuales y PNO'S

23 de febrero de 2026

Capacitación en BPF

4 de marzo de 2026

Incertidumbre en métodos de la medición

6 de marzo de 2026

Proyectos de Marbete para Dispositivos Médicos

9 de marzo de 2026

Gestión de Riesgos

18 de marzo de 2026

El Responsable Sanitario y Directores Técnicos

23 de marzo de 2026

Mejora y Optimización de Procesos

7 de abril de 2026



5) Manufactura y Aseguramiento de la Calidad (2/4)

Taller

Fechas

Bioseguridad	10 de abril de 2026
BPF de Productos Herbolarios	14 de abril de 2026
Perfiles de disolución	22 de abril de 2026
Calificación de transporte	23 de abril de 2026
Aplicación de la Normatividad STPS en la industria Farmacéut.	5 de mayo de 2026
Fabricación Formas Farmacéuticas Líquidas	7 de mayo de 2026
Buenas Prácticas de Almacenamiento y Distribución	13 de mayo de 2026
Validación de Sistemas Computacionales	18 de mayo de 2026
Manejo RPBI	29 de mayo de 2026
El Auditor en la Industria Farmacéutica	9 de junio de 2026
Acondicionamiento y Empaque en el Contexto de BPF	10 de junio de 2026
Fabricación Formas Farmacéuticas Sólidas	16 de junio de 2026
Cadena de Frío	23 de junio de 2026
Como Recibir una Auditoría Regulatoria o de Clientes	30 de junio de 2026
Farmacocinética y Farmacodinamia para laboratorio	2 de julio de 2026



5) Manufactura y Aseguramiento de la Calidad (3/4)

Taller

Buenas Prácticas de Documentación
ISO 37301 Sistemas de Gestión de Compliance
Regulación de Productos Controlados
Fabricación de Formas Farmacéuticas Semi-sólidas
Lean Manufacturing y 6 Sigma
Buenas Prácticas de Laboratorio
Sistema CAPA
Control de Cambios y No Conformidades
ISO 13485 Gestión de Calidad D.M.
Filtración de medicamentos estériles
BP de Fabricación de Medicamentos (Norma 059-2015)
Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001:2015
Gestión de Calidad en el Laboratorio
Diseño y Construcción Plantas Farmacéuticas
Calificación de Equipos y Áreas

Fechas

7 de julio de 2026
9 de julio de 2026
20 de julio de 2026
22 de julio de 2026
3 de agosto de 2026
4 de agosto
6 de agosto de 2026
11 de agosto de 2026
18 de agosto de 2026
12 de agosto de 2026
24 de agosto de 2026
3 de septiembre de 2026
9 de septiembre de 2026
10 de septiembre de 2026
15 de septiembre de 2026



5) Manufactura y Aseguramiento de la Calidad (4/4)

Taller

BPF para Principios Activos y Excipientes

El Supervisor de Producción

ISO 17025 Laboratorios de Ensayos y Calibración

Bioterio: Gestión y Manejo

Diseño, Instalación y Calificación de sistemas Críticos

Calificación de Personal

BPF de D.M. de Acuerdo a la NOM-241-SSA1-2018

Elaboración de Manuales, Políticas y Procedimientos

Validación de procesos de Limpieza y Sanitización

BP de Aseguramiento de la Calidad

Buenas Prácticas para proveedores de excipientes

Integridad de Datos

Validación de métodos analíticos

ISO 19011 Auditoría de los sistemas de Gestión

Revisión Anual de Producto

Fechas

23 de septiembre de 2026

1º de octubre de 2026

6 de octubre de 2026

7 de octubre de 2026

14 de octubre de 2026

16 de octubre de 2026

21 de octubre de 2026

29 de octubre de 2026

5 de noviembre de 2026

12 de noviembre de 2026

18 de noviembre de 2026

25 de noviembre de 2026

30 de noviembre de 2026

3 de diciembre de 2026

10 de diciembre de 2026



6) Humanistas y de Gestión (1/2)

Taller

Planeación estratégica para evitar fracasos

Los cuidadores: perfil y psicología

Asertividad y Persuasión

Visión, Misión y Valores: Su desarrollo y aplicación

Integración de Equipos de Alto desempeño

Empowerment

Ética y compliance

Manejo de Conflictos

P&L y Presupuestos

Desarrollo y seguimiento de KPI's

La ruta crítica y las redes Pert

Formación del carácter

Liderazgo en la Industria Farmacéutica

Inteligencia emocional intrapersonal

Planeación Estratégica y Táctica

Fecha

22 de enero de 2026

9 de febrero

13 de febrero de 2026

5 de marzo de 2026

24 de marzo de 2026

15 de abril de 2026

28 de abril de 2026

14 de mayo de 2026

1º de mayo de 2026

11 de junio de 2026

29 de junio de 2026

10 de julio de 2026

15 de julio de 2026

17 de julio de 2026

30 de julio de 2026



8) Humanistas y de Gestión (2/2)

Taller

Reclutamiento y Selección de Representantes Médicos
La política y su manejo
Manejo del tiempo
Inteligencia Interpersonal
La autorregulación personal
Motivación
Empatía y simpatía
Gestión del Cambio
Toma de Decisiones
Inteligencia Emocional
Resiliencia
BSC y el Cuadro de Mando Integral
Gestión de Home Office
Finanzas para no financieros

Fecha

17 de agosto de 2026
21 de agosto de 2026
31 de agosto de 2026
7 de septiembre de 2026
14 de septiembre de 2026
17 de septiembre de 2026
21 de septiembre de 2026
23 de septiembre de 2026
12 de octubre de 2026
22 de octubre de 2026
11 de noviembre de 2026
18 de noviembre de 2026
24 de noviembre de 2026
10 de diciembre de 2026



Información adicional

Cada taller incluye: exposición por un experto en el área; manual del participante, textos e información complementarios, diploma con valor curricular, DC-3 asesoría por e-mail y WhatsApp durante 30 días posteriores al Webinar (en caso de que el taller se haya impartido por Webinar).

Los talleres se manejan de forma presencial pero si lo requiere también pueden ser en modalidad Webinar.

Todos los talleres se pueden impartir *in-house*, en forma presencial (cuidando las medidas sanitarias) si lo prefiere también se puede impartir como Webinar, a partir de sólo 5 participantes.

Inversión por participante:

En Webinars de 10 horas de duración en dos días, la inversión es de cuatro mil quinientos pesos (\$4,500) más IVA.

Aplica un 10% de descuento para participantes inscritos con 12 o más días de anticipación y un 10% para empresas con tres o más participantes.



Contáctanos:

Proyectos de Capacitación Total, S.C.

La Agencia de Desarrollo Organizacional y
Personal de la Industria Farmacéutica



**Servicios mercadológicos y al área comercial
Manufactura y aseguramiento de la calidad
Veterinaria**

**Servicios al Área Médica
Desarrollo organizacional**

CONOCER

LATAM

Correos Electrónicos:

mkt@proyecta-scap.com

ricardo.proyecta.scap@gmail.com

proyectamanufactura@gmail.com

cuidadoresmx@proyectascap.com.mx

**2ª Cerrada de Terrazas No. 24
Col. San Andrés Totoltepec
Tlalpan, 14400 CDMX, México
WhatsApp: 55 1153 5773**