

# Visitador Médico

 PROGRAMA VM.ON

ONLINE CON TUTORÍAS EN VIVO

451 HORAS PEDAGÓGICAS

**Titulación:** Visitador Médico

**Modalidad:** Online con tutorías semanales en vivo

**Duración:** 451 horas pedagógicas

**Programa de Formación Profesional:** Visitador Médico (VM.ON)



# 1. Dirigido a:

Es una formación abierta a todo aquel que busque una **transformación real en su carrera** y desee integrarse a un sector de **alta demanda y prestigio**.

Además es un valioso aporte para:

- Profesionales o técnicos del área de la salud (Enfermería, Kinesiología, Nutrición, etc.) que deseen dar un giro comercial a su carrera.
- Personas con experiencia en ventas o marketing que busquen especializarse en la industria farmacéutica de alta complejidad.



## 2. Descripción del Curso y Contexto Laboral



### El Programa VM.ON

El programa VM.ON es una formación integral de **451 horas pedagógicas** bajo modalidad online con tutorías semanales en vivo. El curso prepara al estudiante para el actual escenario laboral en Chile, donde el Visitador Médico ha pasado de ser un promotor a un **consultor técnico estratégico**.

### Contexto Laboral

En Chile, el mercado está regulado por normativas estrictas (Ley de Fármacos y códigos de ética de la CIF). Los laboratorios buscan profesionales que dominen la **omnicanalidad** (presencial y digital), manejen evidencia científica de alto nivel y gestionen territorios de manera autónoma.

La industria ofrece **rentas competitivas**, bonos por desempeño y una estructura de beneficios superior al promedio del mercado.



# 3. Aprendizajes Esperados



¿Qué sabrá hacer el participante al finalizar el programa?

1

## Comunicación Técnica

Transmitir con rigor científico los mecanismos de acción y beneficios de fármacos complejos ante médicos especialistas.

2

## Venta Consultiva

Aplicar técnicas de negociación y manejo de objeciones para cerrar acuerdos de prescripción o distribución.

3

## Análisis de Mercado

Utilizar auditorías farmacéuticas y herramientas de inteligencia de negocios para priorizar su ruta de visitas.

4

## Gestión Estratégica

Elaborar y defender un Plan de Gestión de Negocios para un territorio asignado.



# Resultados Laborales: Impacto en la Organización



## Incremento en la Cuota de Mercado

El egresado impacta directamente en el **Market Share** de los productos a su cargo mediante una gestión eficiente del panel médico.

## Cumplimiento Normativo (Compliance)

Garantiza que la relación del laboratorio con las instituciones de salud se mantenga bajo los **estándares éticos y legales vigentes**.

## Optimización de Recursos

Mejora la rentabilidad del territorio asignado mediante una **planificación de ruta basada en datos** y no solo en intuición.



## 4. Cambio de Vida y Beneficios Personales

Participar en esta formación representa un **salto cualitativo en la trayectoria de vida** del estudiante:



### Prestigio Profesional

Ingresar a una de las industrias más estables y respetadas a nivel global.



### Autonomía y Flexibilidad

El rol permite una gestión del tiempo orientada a resultados, brindando una mayor libertad en la organización del día a día.



### Crecimiento Económico

Acceso a un esquema de compensación que premia el esfuerzo individual con comisiones y bonos significativos.



### Propósito

La satisfacción de ser el nexo que permite que medicamentos innovadores lleguen a los pacientes, contribuyendo directamente al bienestar y la salud de las personas.



# 5. Módulo I: Competencias Fundamentales

## Ciencia y Metodología



El primer módulo sienta las bases científicas y metodológicas del programa:

- **Inducción Académica**  
Manejo de herramientas digitales y campus virtual.
- **Aprendizaje Inteligente**  
Técnicas de estudio para información de alta complejidad.
- **Biología**  
Estructura, funciones del cuerpo humano y procesos patológicos.
- **Farmacología**  
Farmacocinética, farmacodinamia y seguridad del paciente.

# Módulo II: Competencias Comerciales y Profesionales

## Negocios

01

### Mercado Farmacéutico y Acceso

Sistema de salud chileno, regulaciones y entorno competitivo.

02

### Técnicas de Ventas

Modelos de persuasión, comunicación asertiva y cierres efectivos.

03

### Gestión y Plan de Negocios

Análisis de auditorías, segmentación de paneles y proyecciones de venta.

04

### Presentación Plan de Gestión de Negocios

Defensa práctica de una estrategia comercial.

05

### Marca Personal y Empleabilidad

Diseño de CV de alto impacto, LinkedIn y preparación para entrevistas en laboratorios.



# Módulo III: Fase de Finalización



## Examen de Titulación

Integración final de conocimientos técnicos y habilidades comerciales.

## Certificación

Entrega de **Título de Visitador Médico**.

- ❑ El programa se estructura en **tres grandes áreas de desarrollo**: Competencias Fundamentales, Competencias Comerciales y Profesionales, y la Fase de Finalización con titulación oficial.



# Tu Transformación Comienza Aquí

El programa **VM.ON** es la puerta de entrada a una carrera de alto impacto, con propósito y proyección. Una formación integral de **451 horas pedagógicas** que te convierte en un **consultor técnico estratégico** para la industria farmacéutica en Chile.

451 Horas Formación integral	3 Módulos Ciencia, Negocios y Titulación
100% Online Con tutorías semanales con profesores en vivo	Título Oficial Visitador Médico

La satisfacción de ser el nexo que permite que medicamentos innovadores lleguen a los pacientes, contribuyendo directamente al bienestar y la salud de las personas.



Cada día más profesionales con futuro

Organismo Técnico de Capacitación OTEC acreditado por SENCE. Certificación de calidad NCH2728  
Av. Bellavista 0379, Providencia, Santiago.  
+569 94419258 - 562 2732 5394 - [admission@enfa.cl](mailto:admission@enfa.cl) - [www.enfa.cl](http://www.enfa.cl)