



CURSO INTENSIVO DE IA PARA VISITADORES MÉDICOS

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

Este programa no es una simple actualización, es una respuesta directa y contundente a la nueva realidad, diseñado para equipar a los visitantes médicos con las competencias necesarias para liderar en la próxima década.

Este programa formativo introduce y desarrolla el concepto del "visitador con competencias aumentadas por IA". La tesis central es que la IA no viene a reemplazar al profesional, sino a potenciarlo, a "aumentar" sus capacidades.



DURACIÓN
6 SEMANAS



FORMATO
Online



PRECIO
895€

OBJETIVOS

• OBJETIVO ESTRATÉGICO

Diseñar y ejecutar un plan de gestión de territorio basado en análisis predictivo de datos.

• OBJETIVO CIENTÍFICO - COMERCIAL

Construir argumentarios de venta hiperpersonalizados y basados en evidencia.

• OBJETIVO DE EFICIENCIA OPERATIVA

Reducir el tiempo dedicado a tareas administrativas y de reporte mediante IA.

• OBJETIVO DE COMUNICACIÓN

Perfeccionar las habilidades de manejo de objeciones y persuasión.

• OBJETIVO DE CUMPLIMIENTO

Aplicar herramientas de IA para verificar la conformidad del material promocional.

LAS CINCO COMPETENCIAS CLAVE DEL PROGRAMA

Excelencia operativa
inteligente

Inteligencia científica y de
producto aumentada

Eficacia comercial basada
en datos

Comunicación persuasiva
asistida por IA

Ética y cumplimiento
normativo





CURSO INTENSIVO DE IA PARA VISITADORES MÉDICOS

PROGRAMA FORMATIVO

SEMANA 1

FUNDAMENTOS DE LA IA Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN FARMA

- **Objetivo:** desmitificar la IA y establecer el contexto estratégico de su aplicación en la industria farmacéutica.
- **Taller práctico:** "Prompt engineering para visitantes médicos": aprendizaje de las técnicas para "dialogar" eficazmente con la IA.

SEMANA 2

EL ASISTENTE CIENTÍFICO PERSONAL: DOMINANDO EL CONOCIMIENTO CON IA

- **Objetivo:** equipar al participante con herramientas de IA para gestionar y comunicar información científica de manera experta.
- **Taller práctico:** "De PDF a insight": Análisis de un paper científico y extracción de un argumentario de ventas en menos de 30 minutos.

SEMANA 3

ESTRATEGIA Y SEGMENTACIÓN: EL MARKETING PREDICTIVO EN ACCIÓN

- **Objetivo:** aplicar modelos de IA para desarrollar una estrategia de territorio inteligente y basada en datos.
- **Taller práctico:** "Mi mapa de oportunidades": uso de una plataforma simulada para analizar datos de prescripción de un territorio ficticio y generar un ranking de médicos priorizados por la IA.

SEMANA 4

LA VISITA AUMENTADA: HIPER-PERSONALIZACIÓN Y COMUNICACIÓN EFECTIVA

- **Objetivo:** integrar la IA en el ciclo completo de la visita médica, desde la preparación hasta el seguimiento.
- **Taller práctico:** simulación de visita médica con un avatar de IA que presenta objeciones realistas.

SEMANA 5

AUTOMATIZACIÓN Y OPTIMIZACIÓN: LA GESTIÓN INTELIGENTE DEL TERRITORIO

- **Objetivo:** liberar tiempo y maximizar la eficiencia operativa mediante la automatización de tareas administrativas y logísticas.
- **Taller práctico:** "El día perfecto": planificación de una semana de trabajo para un territorio, optimizando rutas, preparando visitas y automatizando todos los reportes.

SEMANA 6

PROYECTO FINAL INTEGRADOR: "MI TERRITORIO, MI ESTRATEGIA DE IA"

- **Objetivo:** sintetizar todo el aprendizaje en un plan estratégico accionable para el territorio real del participante.
- **Actividad:** los participantes trabajarán en su proyecto final, aplicando las herramientas y metodologías a su propio contexto profesional.



CURSO INTENSIVO DE IA PARA VISITADORES MÉDICOS

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA

APLICABILIDAD CLÍNICA

Los contenidos muestran aplicaciones y herramientas que el profesional puede aplicar de forma inmediata en su práctica diaria.

CONTENIDOS BREVES

Los participantes acceden a contenidos fragmentados en lecciones breves, visuales y prácticas.

MULTIFORMATO

Esta metodología permite interiorizar conceptos complejos de forma progresiva y efectiva





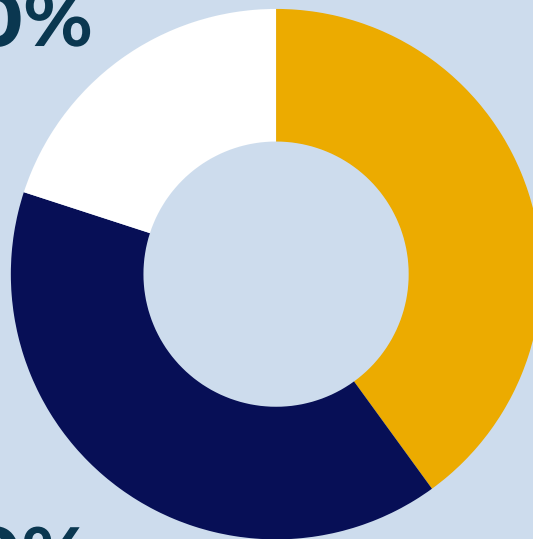
CURSO INTENSIVO DE IA PARA VISITADORES MÉDICOS

SISTEMA DE EVALUACIÓN

La evaluación del programa está diseñada para ser un reflejo fiel de la adquisición de competencias prácticas y estratégicas. La evaluación es continua, formativa y transparente, siguiendo los principios de utilidad, factibilidad, ética y exactitud.

Evaluación de
desempeño
en simulación

20%



40%

Portafolio de
entregables
semanales

40%

Proyecto final
integrador y defensa



CONTACTO

✉ info@iacademia.es

🌐 www.iacademia.es



IACADEMIA



Avalado por:
CÁTEDRA DE
INTELIGENCIA
ARTIFICIAL
UCAM