

Instituto Latinoamericano de Especialización Laboral

Presenta:

Diplomado Visitador Médico

Módulo VIII

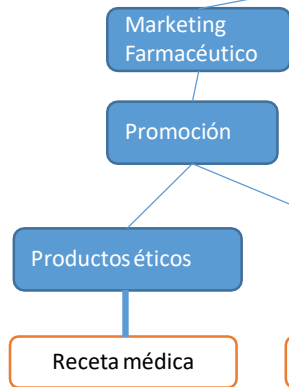


Contenido

- El entorno farmacéutico
- Los laboratorios y el mercado farmacéutico
- Técnicas de promoción

Marketing y Promoción

Definición



7 pasos para promoción

1. Ética del comienzo al fin

2. Identifique el "tipo" de médico

3. Presentarse de la manera adecuada

4. Conozca todo sobre su producto

5. presentación de ventas eficaz

6. Ser creativo y natural

7. Realizar una segmentación optima

Médico académico

Médico Clínico

Médico joven

Médico Senior, etc

Los laboratorios y el mercado farmacéutico

Su función es la

Fabricación, preparación y comercialización de productos químicos

Crecimiento del mercado farmacéutico en Chile

Y éstos

Se comercializan en el mercado farmacéutico

	2015	2016	2017
Importaciones totales	1.210.679.368 USD	1.189.538.288 USD	1.333.308.836 USD
Exportaciones totales	198.812.988 USD	166.039.879 USD	147.215.336 USD

Fuente: Comtrade Database.

Los cuales son

Establecimientos tipo A - B

Clínicas
Hospitales
Distribuidoras

Farmacias

Balanza Comercial

KPI

Cadena

No cadenas o independientes

270.000.000 unidades de venta

1.667.000000 USD

PIB 1.2 %

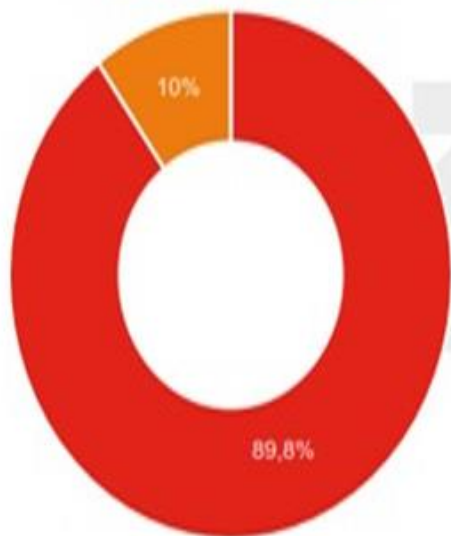
Se estima que existen 120 laboratorios en Chile

Farmacias



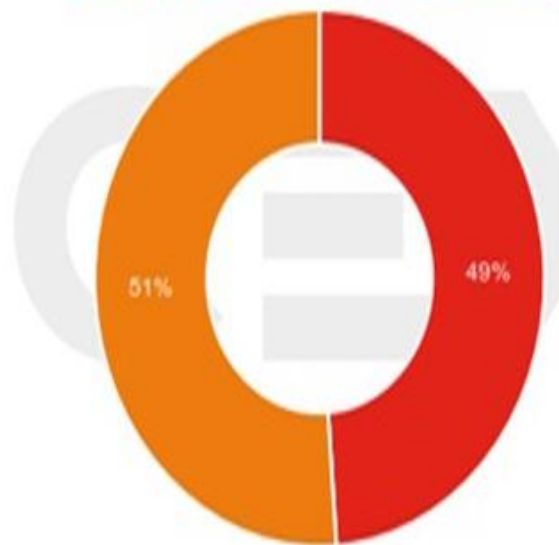
SECTOR ALTAMENTE CONCENTRADO

Porcentaje de ventas totales



- Ahumada, Salcobrand y Cruz Verde
- Farmacias independientes

Porcentaje de establecimientos farmacéuticos



- Farmacias independientes
- Ahumada, Salcobrand y Cruz Verde

Fuente: Minsal Chile.

Trabajo de un Visitador Médico