UNIVERSIDAD ARTURO PRAT
IQUIQUE-CHILE
RECTORIA

MAT.: REGULARIZA APROBACIÓN PROYECTO DE EXTENSIÓN DENOMINADO: "CURSO DE GESTIÓN Y MARKETING FARMACÉUTICO".

IQUIQUE, 03 de septiembre del 2015.-

DECRETO EXENTO Nº 1.519.-

Con esta fecha, el Rector de la Universidad Arturo Prat, ha expedido el siguiente Decreto:

VISTOS Y CONSIDERANDO:

a.- Lo dispuesto en la Ley Nº 18.368, del 30 de noviembre de 1984 y el D.F.L. Nº 1 del 28 de mayo de 1985, el Decreto Nº 470 del 27.12.2011, todos del Ministerio de Educación Pública, el Decreto Nº 57 del 05.03.2012.-

b.- El Memorando N° 271 de la Dirección General de Vinculación y Relaciones Institucionales de fecha 02.09.2015, que solicita la emisión del presente instrumento.

DECRETO:

1.- Regularízase la aprobación del Proyecto de Extensión denominado: **"Curso de Gestión y Marketing Farmacéutico",** de acuerdo a los términos contenidos en el documento adjunto, consistente en 6 fojas debidamente autentificadas con la firma y timbre del Secretario General.

2.- Desígnase responsable del Proyecto a la Sra. Camila Contreras Rabello, de la Facultad de Ciencias de la Salud.

COMUNIQUESE, REGÍSTRESE Y DESE CUMPLIMIENTO.

GUSTAVO SOTO BRINGAS
Rector

SERGIO ETCHEVERRY GUTIERREZ
Secretario General

CURSADO
CONTRALORIA INTERNA
UNIVERSIDAD ARTURO PRAT
07 SEP 2015

DISTRIBUCIÓN:
- Según envío vía e-mail a la base de datos decretos-2015.-
GSB/SEG/rcc

Universidad
ARTURO PRAT
del Estado de Chile

SECRETARÍA GENERAL
Fecha: 02 SET. 2015
Nº Reg.: 1289

MEMORANDO Nº 271/2015

IQUIQUE, septiembre 2 del 2015.

DE *LIDIA OSORIO OLIVARES*
DIRECTORA GENERAL DE VINCULACION Y RELACIONES INSTITUCIONALES

A *SR. SERGIO ETCHEVERRY GUTIERREZ*
SECRETARIO GENERAL

Junto con saludar a usted, le solicito tenga a bien, tramitar la emisión del Decreto Exento que apruebe el proyecto de extensión denominado "Curso de Gestión y Marketing Farmacéutico" de la Facultad de Ciencias de la Salud.

El gasto debe imputarse al código de gestión IQUH01PRE-010301010530.

Sin otro particular le saluda atentamente,

UNIVERSIDAD ARTURO PRAT
DIRECCIÓN GENERAL DE VINCULACIÓN Y RELACIONES INSTITUCIONALES
CHILE

LIDIA OSORIO OLIVARES
Directora General de Vinculación y Relaciones Institucionales

UNIVERSIDAD ARTURO PRAT
SECRETARÍA GENERAL
IQUIQUE - CHILE

c.c.: Archivo.
LOO/klc.

RRPP

HOJA DE PROYECTO

REVISADO POR:	VALERIA LOPEZ NORRIS
NOMBRE PYTO:	CURSO DE GESTION Y MARKETING FARMACEUTICO
COD. GEST. PYTO	IQUH01PRE 010301010530
RECHA RECEPCION:	24-08-2015
ENTREGADO PARA FIRMA:	

OBSERVACIONES

FECHA	
24-08-2015	SE RECIBE PYTO, COTO TOTAL $900,000,-
	FINANCIADO CON EL FDO DE VINCULACION DE FACULTAD
27-08-2015	SE ENVIA A FIRMA VRAF
28/08/15	se envió a trámite de decreto vinculación

NOTA: PRESUPUESTO REVISADO Y PREOBLIGADO (contemplado) 27/08/2015

Fecha

APROBADO POR

UNIVERSIDAD ARTURO PRAT
IQUIQUE – CHILE

UNIVERSIDAD ARTURO PRAT
DIRECCION GENERAL
DE VINCULACIÓN Y
RELACIONES INSTITUCIONALES
Fecha de Recepción 20 08 2015
N° de Ingreso 11:00 hrs.

RECIBIDO
24 AGO 2015
Hora.:
Unidad de Presupuesto

PROYECTO EXTENSION

"CURSO DE GESTIÓN Y MARKETING FARMACÉUTICO"

18/08/15.
FECHA

CAMILA CONTRERAS RABELLO
JEFE DE PROYECTO

18/08/15.
FECHA

JOSE LOPEZ VIVAR
DECANO
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD

20/8/15
FECHA

LIDIA OSORIO OLIVARES
DIRECTORA GENERAL DE VINCULACION
Y RELACIONES INTITUCIONALES

27-08-15
FECHA

HÉCTOR VARAS MEZA
VICERRECTOR
DE ADMINISTRACION Y FINANZAS

Universidad
ARTURO PRAT
del Estado de Chile

**DIRECCIÓN GENERAL DE EXTENSIÓN,
COMUNICACIONES Y RELACIONES PÚBLICAS**

ANTECEDENTES DE PROYECTOS DE EXTENSION

SECCION I: ANTECEDENTES GENERALES

1.1. Nombre del Proyecto

Curso "Gestión y Marketing Farmacéutico"

1.2. Unidades Académicas Participantes

Carrera de Química y Farmacia

1.3. Nombre y Firma del Académico Responsable

Camila Contreras Rabello

UNIVERSIDAD ARTURO PRAT
DIRECTOR DE CARRERA QUIMICA Y FARMACIA
IQUIQUE - CHILE

1.4. Facultad a la que pertenece:

Ciencias de la Salud

1.5. Cargo del Académico Responsable

Directora de Carrera

1.6. Horas que le exigirá esta actividad

4 horas

1.7. VºBº del Decano de Facultad

José López Vivar

UNIVERSIDAD ARTURO PRAT
DECANO
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD
IQUIQUE - CHILE

1.8. Fecha de inicio de la actividad

13 de Octubre y 10 de Noviembre de 2015

1.9. Fecha de término de la actividad

13 de Octubre y 10 de Noviembre de 2015

1.10. Número de Sesiones

02

1.11. Horario

08:30 a 12:00 horas y 18:00 a 20:00 horas

1.12. Recinto

Auditorio Oscar Hanh

1.13. Cupos

150 personas

1.14. Expositores contratados para el Programa

Nombre - Título - Procedencia

Sr. Maximiliano Toledo- Químico Farmacéutico- Laboratorios Saval S.A
Sr. Luis Alberto Lindermeyer- Químico Farmacéutico- Laboratorios Saval S.A
Sra. Ingrid Ramdohr- Químico Farmacéutico – Laboratorios Saval S.A

Sr. Victorino Gutierrez- Químico Farmacéutico – Laboratorios Saval S.A
Sr. Jorge Vidal, Sr. Pablo Varas Químico Farmacéutico – Laboratorios Saval S.A

1.15. Académicos Co-Participantes

Nombre - Título - Cargo en el Proyecto - Hrs. Sem. en la actividad

Karina Zarria Torres- Académico co- participante- 2 horas

Firmas:

Sandra Gajardo- Académico co- participante- 2 horas

Firmas:

SECCION II: ANTECEDENTES ACADEMICOS

2.1. Instituciones o público a quienes se dirige la actividad

Profesionales Químicos Farmacéuticos, ex alumnos, egresados y estudiantes de cuarto año de la carrera de Química y Farmacia perteneciente a la Facultad de Ciencias de la Salud.

2.2. Descripción del Proyecto

Nombre: Curso "Gestión y Marketing Farmacéutico"

Pre-requisitos: Tener aprobado 6° Semestre de Química y Farmacia

Modalidad: Presencial

Duración: 2 módulos de medio día cada uno.

Trabajo Académico: El curso consiste en dos módulos presenciales de clases teóricas y prácticas donde se dan a conocer diversos aspectos relacionados con la profesión en la práctica diaria.

Evaluación: Se evaluará el curso con presentaciones formales de distintos aspectos expuestos en el curso.

Docentes del Curso:
Primer Módulo: Duración 4 horas aproximadamente (8:30 a 12:00 horas)

- Sr. Maximiliano Toledo
- Sr. Luis Alberto Lindermeyer
- Sra Ingrid Ramdohr

Segundo Módulo Duración 4 horas aproximadamente (8:30 a 12:00 horas)

- Sr. Victorino Gutiérrez
- Sr. Jorge Vidal
- Sr. Pablo Varas

2.3. Objetivos Académicos

- Identificar los conceptos de Gestión y Marketing en el área Farmacéutica.

- Aplicar los conceptos fundamentales en Gestión y Marketing.

- Ilustrar, el tema desarrollado en el trabajo grupal mediante una presentación para todo el Curso.

- Desarrollar todos los aspectos relacionados con la Gestión del quehacer profesional del Químico-Farmacéutico.

- Entregar elementos básicos en el área de Gestión Farmacéutica la cual complementará al estudiante y profesionales para un mejor desempeño en el campo laboral tanto industrial y farmacia comunitaria entre otras.

2.4. Antecedentes Generales del Proyecto

El curso, que ya tiene más de diez años de experiencia y éxito en la mayoría de las universidades del país que imparten Química y Farmacia, tiene como principal objetivo exponer diversos temas de interés para el desempeño actual del químico farmacéutico, es por esto que a través de los años han ido incorporando y actualizando los temas de acuerdo a la realidad laboral.

Este curso de complementación académica tuvo sus orígenes en las aulas de la Universidad de Concepción, incorporándose con el paso del tiempo distintas casas de estudios, en virtud de los contenidos abordados y el prestigio adquirido por su metodología de enseñanza y nivel de expositores. A la fecha, más de 3000 estudiantes han asistido a sus clases, las que buscan entregar una serie de conocimientos y orientaciones sobre el mercado farmacéutico nacional y extranjero, liderazgo, técnicas de marketing y gestión estratégica en recursos humanos.

El curso proporciona los elementos básicos de gestión y marketing tendientes a introducir al estudiante en el área, fortaleciendo su formación académica y abriendo mayores expectativas en los campos laborales de la industria farmacéutica y farmacia privada. Tal como en años anteriores, el curso cuenta con un equipo docente de alto nivel, integrado por Maximiliano Toledo, Jorge Vidal, Luis Alberto Lindermeyer, Pablo Varas, Victorino Gutiérrez e Ingrid Ramdohr, ejecutivos de reconocida trayectoria en Laboratorios SAVAL y la mayoría de ellos con diplomados en administración y marketing.

A través de una metodología teórico-práctica, que consta de clases expositivas y talleres de capacitación y role-playing (discusión y simulación de situaciones), se profundiza además en aspectos como marketing estratégico y operativo, fidelización, merchandising y técnicas de expresión verbal.

UNIVERSIDAD ARTURO PRAT
IQUIQUE - CHILE

El temario de este curso, expuesto por representantes del laboratorio, será el siguiente: "El Mercado Farmacéutico Nacional e Internacional" por la Sra. Ingrid Ramdohr, "Markenig Estratégico y Marketing Operativo" por el Sr. Maximiliano Toledo, "Técnicas de Presentación" y "GMP y Bio-equivalencia en Chile" por Sr. Luis Alberto Lindermeyer, "Fidelización y Markening de Servicios" por el Sr. Victorino Gutiérrez, "Gestión en Recursos Humanos" "Liderazgo y Taller de Negociación" por el Sr. Jorge Vidal y finalmente "Técnicas de Ventas" por el Sr. Pablo Varas. Estas charlas se irán desarrollando durante el mes de octubre y el mes de noviembre.

2.5. Etapas y Metodologías a emplear

1. ETAPA
Planificación y organización de la Actividad.

2. ETAPA
Elaboración de proyecto de extensión

3. ETAPA
Difusión de la Actividad

4. ETAPA FINAL
Ejecución del proyecto:

2.6. Requisitos de Admisión para alumnos de extensión docente:

1. Asistencia
2. Tener aprobado el sexto semestre de la carrera de Química y Farmacia
3. Ser egresado de la carrera de Química y Farmacia
4. Ser Químico Farmacéutico

2.7. Certificación que se propone conceder a los alumnos:

Asistencia _____ Participación_____ Aprobación ___X____

2.8. Nombre y Descripción de contenidos de la actividad:

Módulo 1:
El Mercado Farmacéutico Nacional e Internacional
Sra. Ingrid Ramdohr
Markenig Estratégico y Marketing Operativo
Sr. Maximiliano Toledo
Técnicas de Presentación
GMP y Bio-equivalencia en Chile
Sr. Luis Alberto Lindermeyer

UNIVERSIDAD ARTURO PRAT SECRETARIA GENERAL IQUIQUE - CHILE

Módulo 2:
Fidelización
Markening de Servicios
Sr. Victorino Gutiérrez
Gestión en Recursos Humanos
Liderazgo
Taller de Negociación
Sr. Jorge Vidal
Técnicas de Ventas
Taller
Sr. Pablo Varas

Evaluación
La evaluación se realiza a través de la exposición de un trabajo de investigación bibliográfica al final del curso.
Cada Grupo de Trabajo será formado por 3 o 4 alumnos que exponen los temas que sugieren los docentes del curso de Gestión y MKT
Entregaremos un certificado conjunto con el laboratorio a cada uno de los estudiantes y profesionales asistentes.

SECCION III: INFORMACION FINANCIERA

3.1. Costo del Proyecto Imprenta _____

Gastos Operativos _____$700.000_____

Otros Servicios (Coffe Break) _____$200.000_____

COSTO TOTAL DEL PROYECTO _____$900.000_____

3.2. Financiamiento del Proyecto

Entidades Externas _____

_____

Unidades Académicas Internas Universidad Arturo Prat

SECCION IV: AREA Y MODALIDAD A LA QUE CONCURSA EL PROYECTO:

Extensión Docente Directa ___X___ Educación a Distancia _____

Publicación _____ Expos. o muestras _____ Concurso _____

UNIVERSIDAD ARTURO PRAT
SECRETARIA GENERAL
IQUIQUE - CHILE