

EXECUTIVE
EDUCATION



PROGRAMA SUPERIOR EN DIGITAL HEALTHCARE BUSINESS



1. SOBRE CESIF

CESIF es una institución privada, nacida en 1990, cuya actividad está centrada en las industrias farmacéutica, parafarmacéutica, biotecnológica, alimentaria, química, cosmética y -en general- en todos aquellos sectores afines relacionados con la sanidad.

El objetivo prioritario de CESIF es la formación de profesionales con un alto nivel de especialización en las distintas posiciones técnicas y directivas que ofrecen las empresas, complementando las áreas docentes con una preparación exhaustiva y personalizada para la búsqueda de empleo y el desarrollo profesional.



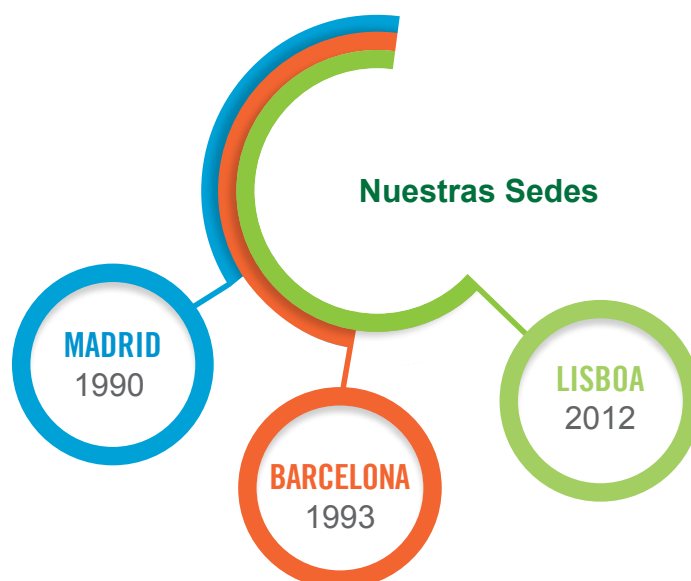
Misión

Una empresa comprometida con el Desarrollo Profesional y Personal de sus Alumnos para mejorar su competitividad en el mercado laboral y facilitar su proyección profesional potenciando el Talento y Habilidades claves para una mayor eficiencia en su desempeño.

Visión

Una referencia mundial en las actividades de formación y consultoría de alta especialización, contribuyendo al desarrollo de los sectores farmacéutico, biotecnológico, alimentario, químico y cosmético; industrias esenciales para la economía.

Estructura



2. MARCO DE REFERENCIA

La irrupción de las tecnologías digitales ha implicado grandes transformaciones en el ámbito de la salud. Cambios relacionados con los modelos de comunicación entre los principales agentes que intervienen en este mercado. Estos nuevos modelos están cambiando el comportamiento de todos nuestros clientes y, por ende, cambiando nuestra forma de trabajar con ellos. El nuevo entorno online en el que participa el mundo sanitario nos brinda una gran oportunidad de comunicación para nuestros medicamentos y productos sanitarios.

Todo esto, unido a las particularidades propias del sector farmacéutico en cuanto a promoción y legislación, hace que nos enfrentemos a un entorno totalmente cambiante. Es vital conocer todas las herramientas en nuestro poder para dar cumplida respuesta. Aprovechar las nuevas tecnologías a nuestro alcance nos permitirá responder de una forma más ágil y coste efectiva a las necesidades de nuestros clientes, proporcionándonos una ventaja competitiva mantenida en el tiempo.

Mejorar la reputación de la marca, ampliar el conocimiento y comunicar de manera más efectiva y bidireccional con los grupos de interés son los tres objetivos por los que las compañías farmacéuticas están presentes en el entorno digital. Las empresas empiezan a dar importancia a la generación de marca gracias a la Red, pues hoy es la primera fuente de información para la mayoría de las personas.

La creciente incorporación de perfiles profesionales del mundo de la salud a la gestión de los entornos digitales de los laboratorios farmacéuticos, pone de manifiesto la digitalización de todos los sectores de actividad.

3. A QUIÉN VA DIRIGIDO

El Programa Superior en Digital Healthcare Business ha sido diseñado ad hoc para el Profesional de la Salud que desee prepararse y conocer las nuevas formas de marketing digital aplicadas al entorno sanitario.



4. OBJETIVOS Y ORIENTACIÓN

El Programa Superior en Digital Healthcare Business es un curso eminentemente práctico dónde aprenderás qué hay que hacer para desarrollar una estrategia exitosa en un entorno digital y cómo hay que hacerlo. Un curso con ejemplos reales de diversas compañías que explicarán las mejores prácticas en este sector.

Además, con el Programa Superior en Digital Healthcare Business aprenderás a:

Preparar planes de Marketing Digital integrándolos dentro del plan de marketing global de la marca, dotando así a ésta de una mayor difusión y comunicación, mejorando y fortaleciendo tu relación con los clientes.

Conocer el grado de implantación de las tecnologías de la información en la gestión sanitaria, así como las últimas novedades en cuanto a la implantación de la receta y la historia clínica electrónica.

Desarrollar una página web de forma estructurada para que responda a las expectativas.

Posicionar esa página en las primeras posiciones de los buscadores y desarrollar campañas para multiplicar el tráfico por tu sitio web.

Desarrollar, implementar y medir el impacto en los nuevos canales de venta digitales.

Gestionar crisis digitales.





Monitorizar, analizar y gestionar la reputación online de tu marca.

Medir y analizar el retorno de la inversión de tus campañas digitales.

Segmentar los tipos de clientes a los que dirigir tus mensajes de marca.

Entender y manejar las redes sociales en el entorno sanitario. Qué hacer y qué no hacer con ellas.

Desarrollar e implementar un Social Media Plan para nuestra marca que nos permita multiplicar nuestro impacto así como contactar con potenciales clientes en el mundo sanitario.

Conocer las herramientas colaborativas para gestionar y liderar un equipo de trabajo virtual.

Conocer la normativa legal en el mundo digital en sanidad, así como la regulación al respecto y la protección de la propiedad intelectual en un mundo globalizado.

Especializarte para formar parte de la Transformación Digital en el sector Healthcare y prepararte para futuras tendencias en este campo.

5. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

MÓDULOS

1

ESTRATEGIA DE MARKETING EN UN MUNDO DIGITAL

1. Marketing y Marketing digital: Un mundo de oportunidades en Salud.
2. Implantación y uso de las TIC en la Gestión Sanitaria Actual.
3. Marketing Tradicional vs. Marketing Digital.
4. Social Media Marketing.
5. El plan de Marketing Digital.

2

1. Webs y blogs: SEO y SEM.
2. Herramientas de Análisis; Analítica Web: Google Analytics.
3. Gamificación y Customer Engagement.
4. eReps.
5. eMail Marketing.

CREACIÓN DE UNA ESTR

HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL

6. Uso de Redes Sociales en Salud.
7. El Delegado en el centro de nuestro Plan.
8. Cuadro de Control de métricas en un mundo 2.0.
9. Big Data en el Sector Salud.
10. Reputación Healthcare de la Marca en medios sociales y digitales.

ESTRATEGIA DIGITAL REAL

3

ENTORNO REGULATORIO DIGITAL EN EL SECTOR SALUD

1. Normativa Legal en el mundo Digital Healthcare.
2. Regulación y protección de la propiedad intelectual.

6. CLAUSTRO DE PROFESORES



EDUARDO ZORRILLA FERNÁNDEZ. Program Manager

Responsable de Marketing Digital. PFIZER PEH.

Licenciado en Farmacia, MBA y Máster en Marketing Digital. 20 años de experiencia en el mundo del marketing ligado a la Industria Farmacéutica. Docente desde el año 2002.



ALFONSO LÓPEZ RUEDA

Digital Marketing Manager.
LEO PHARMA.

Social Media, Omnichannel e Innovar en Pharma son mi pasión. Máster Digital Business, certificado Veeva y experiencia internacional, varios premios Aspid en campañas Social Media. Speaker y Blogger.



CARLOS PIQUERAS ESTEPA

Product Manager.
GRÜNENTHAL.

Licenciado en Biotecnología. MBA en Industria Farmacéutica y especializado en e-Health. Profesor de Marketing Digital. Finalista al premio Talento Emergente Pharma Talents en el sector sanitario 2014.



ALICIA MODER

Digital & Communication Manager.
ABBOTT LABORATORIOS.

Postgrado en Healthcare Digital Marketing y Blogging Profesional y Corporativo. Más de 13 años de experiencia en Departamentos de Marketing, Ventas, eBusiness y Comunicación.

Autora de un blog de marketing digital en Farma.



EVA MARTÍNEZ

Global Commercial Operations Lead.
PFIZER.

Licenciada en Psicología Social, Máster en Salud Pública y Máster en Metodología de la Investigación en Ciencias de la Salud. Profesional con más de 15 años de experiencia en distintas áreas de la Industria Farmacéutica, en marketing digital y en la gestión de plataformas digitales globales.



ÁLVARO ROMÁN MARTÍNEZ

GCO Sales & Marketing Services
Operations Manager. PFIZER.

Ingeniero Informático con amplia experiencia en desarrollo, análisis y formación para el Sector Farmacéutico.



FRANCISCO JOSÉ GARCÍA PASCUAL

Director y Socio. COMDOTCOM.

Licenciado en Veterinaria y Máster en Administración y Gestión de Empresas. Executive Training Programs HBS, IE, INSEAD. Dilatada trayectoria en Pfizer como Director de Marketing, de RRH, de Comunicación y RSC, así como Director de la Fundación Pfizer.



ANTONIO IBARRA SANTIAGO

Omnichannel Manager.
GRÜNENTHAL.

Ingeniero en Informática, Máster en Marketing Digital y Postgrado en Big Data Marketing. Más de 20 años de experiencia en el mundo online y las nuevas tecnologías, principalmente en el Sector Farmacéutico en compañías como Janssen, Pfizer o Sanofi Pasteur MSD.



IGNACIO HERNÁNDEZ MEDRANO

Neurólogo.
HOSPITAL RAMÓN Y CAJAL.

Máster en Dirección Médica y Máster en Gestión de I+D+i en Ciencias de la Salud. Licenciado en Emprendimiento con Tecnologías Exponenciales.

CEO-fundador de Savana y fundador de Mendelian.

**ISABEL MARÍN MORAL**

Abogada, Consultora y Profesora de Universidad.

.....
 Doctora en Derecho. Abogada especializada en Derecho Sanitario y Derecho de las TIC. Docente de Grado y Postgrado en Derecho de la Salud y en Marketing. Escritora de libros, conferenciante y autora de un blog.

**JOSÉ MANUEL MEROÑO PASTOR**

Big Data & Analytics Senior Manager. CENTRO EUROPEO DE ANALYTICS DE EY.

.....
 Licenciado en Matemáticas. Certificado en PMI. Más de 15 años de experiencia trabajando en el área de Data Management and Analytics, enfocado en la utilización de la información para la toma de decisiones.

**JAVIER BERROCAL**

Socio Director.
 SANTIAGO MEDIANO ABOGADOS.

.....
 Licenciado en Derecho. Postgrado en Derecho Civil y Privado.
 Dilatada experiencia en Asuntos Corporativos a nivel nacional e internacional, en el área de Mercantil y Societaria. Docente y Ponente.

**JUAN CARRASCO LINARES**

Socio responsable área TIC e Internet. SANTIAGO MEDIANO ABOGADOS.

.....
 Abogado con más de 15 años de experiencia prestando asesoramiento en asuntos relacionados con la privacidad, protección de datos, informática, comercio electrónico, propiedad intelectual y servicios digitales.

**JAVIER REGIDOR PARÍS**

Consultor de Marketing Digital.

.....
 Apasionado por liderar la Transformación Digital de una empresa para alcanzar los objetivos estratégicos de negocio.

**LOURDES PÉREZ PÉREZ**

Experta en Marketing Digital. Industria Farmacéutica.

.....
 Licenciada en Comunicación Audiovisual. Dra. en Comunicación, Cultura y Educación. Digital MBA. 17 años de experiencia gestionando el proceso de Transformación Digital en compañías farmacéuticas. Speaker y Profesora en diferentes Masters.

**JESÚS LÓPEZ RODRÍGUEZ**

Communications Manager. QUINTILESIMS ESPAÑA.

.....
 Profesional con 9 años de experiencia en la Comunicación en Salud. Ha trabajado en Pfizer, IMS Health y en la Agencia especializada ComDotCom.

**MIGUEL ÁNGEL MAÑEZ ORTIZ**

Director de Recursos Humanos. HOSPITAL UNIV. DE FUENLABRADA.

.....
 Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Dilatada experiencia en posiciones directivas en instituciones sanitarias públicas en Madrid, Castilla la Mancha, Comunidad Valenciana y Extremadura. Docente.

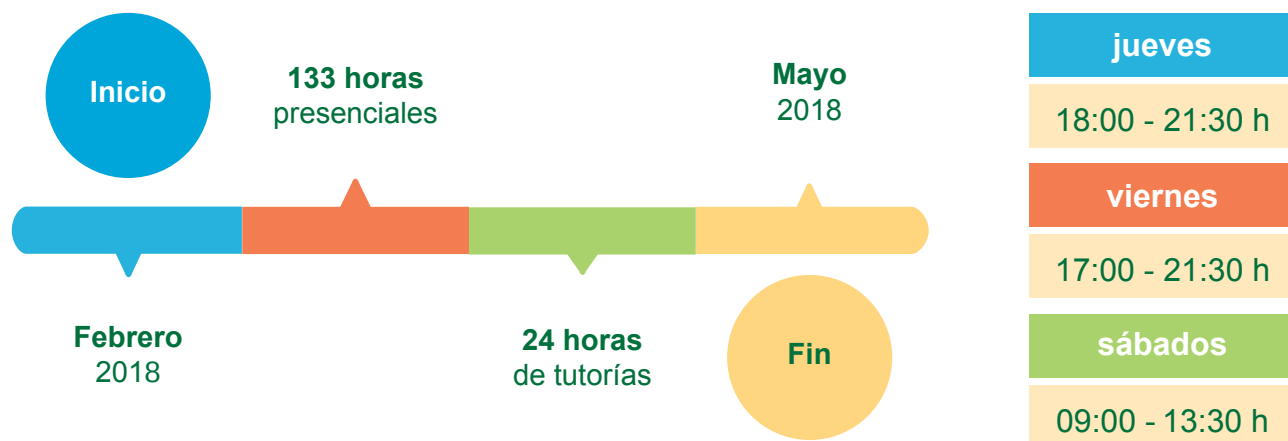
**JOSÉ ÁNGEL CANO**

Chief Executive Officer. WONNOVA.

.....
 Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, 15 años de experiencia en entornos digitales. Anteriormente Digital Marketing Manager en IVI. Docente desde 2010.

7. METODOLOGÍA

Duración



Campus CESIF

Cada alumno contará con la documentación completa por escrito y en formato electrónico de cada materia.

Por medio del Campus CESIF el alumno podrá:

- Realizar consultas y preguntas a los ponentes acerca de las materias impartidas o el proyecto fin de curso.
- Tener acceso a la documentación de cada una de las sesiones.
- Extensa documentación de soporte de cada una de las materias impartidas.
- Evaluar las ponencias y a los profesores.

Proyecto Fin de Curso

Con una metodología eminentemente práctica, durante el Curso se trabajará en la creación e implementación de una estrategia digital real mediante la cual se pondrán en práctica todos los conocimientos adquiridos en las sesiones.

Asimismo, durante su realización, los alumnos dispondrán de tutorías mediante las cuales se les ofrecerá apoyo y seguimiento en cada fase del proyecto.

Estas tutorías ayudarán a integrar los conceptos aprendidos y fortalecerán los conocimientos adquiridos.

Titulación

Los Alumnos que cumplan los requisitos mínimos de asistencia (75% de las sesiones) y aprovechamiento (resolución y entrega de todos los Casos Prácticos propuestos, realización de un Proyecto Final) recibirán el correspondiente Diploma del Programa Superior en Digital Healthcare Business.

8. MATRÍCULA

Derechos de Inscripción y Admisión

Los derechos de Inscripción para el Programa Superior en Digital Healthcare Business en el Curso Académico 2017-2018, son 4.500 €.

El importe del curso se abona en dos cuotas de la siguiente forma:

- Preinscripción: 1.000 € en concepto de reserva de plaza.
- Matrícula: 3.500 € en concepto de clases y material didáctico.



Forma de pago:

Abono íntegro del programa mediante transferencia bancaria al número de cuenta que se especifique, indicando el nombre del alumno en el impreso de abono antes del inicio de las clases.

ADMISIÓN:

Los interesados deberán formalizar la preinscripción aportando los siguientes documentos, que se entregarán vía online y/o personalmente en la Sede de CESIF:
C/ General Álvarez de Castro, 41 - 28010 - Madrid.

PREINSCRIPCIÓN

- Solicitud de Admisión, cumplimentada y firmada.
- Currículum Vítae personal.
- 1 fotografía tamaño carnet.
- Justificante de abono de los honorarios de preinscripción de 1.000 €.



CESIF comunicará a los interesados, telefónicamente y por carta, su admisión en el Curso solicitado, indicándoles la fecha límite en la que deberán hacer efectiva la matrícula. Aquellas personas que habiendo sido notificadas de su admisión dejen transcurrir la fecha fijada sin hacer la matrícula, perderán su plaza y la señal de preinscripción.

Los candidatos no admitidos o sin plaza, serán igualmente notificados, devolviéndose la señal de preinscripción por el procedimiento que indiquen.

Aquellos candidatos que renuncien a su plaza se les reintegrará, de igual manera, el importe de la preinscripción, siempre y cuando lo comuniquen por escrito con quince días de antelación al comienzo de las clases.



MADRID

General Álvarez de Castro, 41,
28010 Madrid
Tel.+34 915 938 308

BARCELONA

Josep Irla i Bosch, 5-7,
Plantas B^a y 3^a. 08034 Barcelona
Tel.+34 932 052 550

LISBOA

Avenida da República, 24 - 1º,
1050-192 Lisboa
Tel.+351 211 368 572



a-en
asociación española
de escuelas de negocios

CONTACTO

M^a Carmen Sánchez-Girón Delgado
Coordinadora Executive Education
mcs@cesif.es
915 938 308

Eduardo Zorrilla Fernández
Program Manager
ezf@cesif.es

cesif.es

