



PROGRAMA

KEY ACCOUNT MANAGER (KAM) HOSPITALARIO ONLINE

TÍTULO PROPIO

CUHMED

Centro Universitario HM Hospitales
de Ciencias de la Salud de la UCJC



Universidad
Camilo José Cela
SEK EDUCATION GROUP

¿Por qué hacer el Programa Key Account Manager (KAM) Hospitalario online?

- ✓ Desde cualquier parte del mundo
- ✓ Contenido creado por líderes para futuros líderes
- ✓ Clases grabadas en formato de máxima calidad
- ✓ Profesorado inigualable formado por profesionales de éxito en el sector



Director del Programa

José Marcos Catalán

Country Head of Trade Management & Revenue en Sanofi

Country Head of Trade Management at Sanofi. Gerente Nacional de Acceso Hospitalario, Tenders y Sanidad Privada de Sanofi. Bioquímico (Univ. de Murcia). MBA (Columbus IBS). Master en Dirección Comercial (Univ. Pontificia de Comillas). Master en Dirección de Marketing (ICADE). Fue Gerente Nacional de Ventas, Human Resources Sales Force Manager (Spain) y HR Business Partner Comercial BU's España y Portugal en Sanofi-Aventis.

¿A quién va dirigido el Programa KAM online?

Dirigido a quienes quieran desarrollar una carrera profesional de éxito en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica, así como a profesionales del sector que deseen reorientar su trayectoria hacia el rol de gestor de cuentas hospitalarias (KAM Hospitalario).

- Este Programa NO incluye prácticas
- Talento-EPHOS se reserva el derecho de admisión de alumnos



Metodología del Programa KAM online

Descubre la metodología del Programa KAM que potenciará tus habilidades estratégicas y comerciales en el ámbito hospitalario y sanitario.



Clases grabadas con profesionales de éxito

Los profesores son grandes profesionales en activo en el sector farmacéutico y biotecnológico, que te ofrecerán conocimientos, experiencias y su propia visión sobre sus áreas de competencia y el sector.



Test de conocimientos

Las clases llevan aparejadas un test para afianzar los conocimientos de la materia impartida.



Casos prácticos

Algunas clases incluyen casos prácticos que deberás resolver y de los que recibirás feedback por parte del profesor.



Tutorías

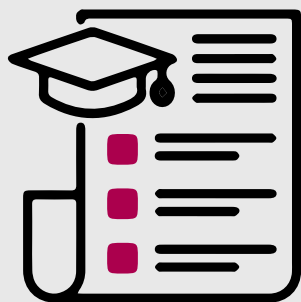
El director del Programa atenderá las dudas y preguntas del alumno en un breve espacio de tiempo.



Mentoring

El director del Programa (Marcos Catalán) tendrá una sesión de mentoring en *streaming* con cada alumno que lo requiera.





Temario y profesorado

El profesorado del Programa Key Account Manager (KAM) Hospitalario Online es **excepcional**. Reúne a destacados **líderes del sector** farmacéutico y sanitario con **expertos** profesionales en las materias impartidas.

01 OBJETIVOS Y NECESIDADES DE UN HOSPITAL

Comprenderás cómo se estructuran los hospitales y cuáles son sus principales necesidades. Aprenderás a identificar objetivos estratégicos clave y a alinear la gestión del medicamento con las prioridades hospitalarias.



Por **José Fco Soto Bonel**.
Presidente de SEDISA.

02 GESTIÓN DEL MEDICAMENTO EN EL HOSPITAL

Conocerás los procesos de gestión y logística del medicamento dentro del entorno hospitalario. Aprenderás a coordinar la distribución, el almacenamiento y el uso racional de los fármacos, garantizando eficiencia y seguridad.



Por **Amelia Sánchez Guerrero**.
Jefa del Servicio de Farmacia del
Hospital Puerta de Hierro, Madrid.

03 CONTRATACIÓN PÚBLICA EN EL ÁMBITO SANITARIO

Adquirirás los conocimientos necesarios sobre los procedimientos de contratación pública en hospitales. Aprenderás a manejar pliegos, licitaciones y regulaciones que rigen la adquisición de medicamentos y suministros.



Por **José María Gimeno**.
Catedrático de Derecho
Administrativo en la Facultad
de Zaragoza.

04 CASOS PRÁCTICOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA EN EL ÁMBITO SANITARIO

Aplicarás lo aprendido en situaciones reales de contratación hospitalaria. Analizarás casos prácticos que te permitirán entender la toma de decisiones y las estrategias más efectivas en el sector público.



Por **José Ramón Chávarri**.
Director General de Acobur Asesores.

05 EL KAM. HABILIDADES Y COMPETENCIAS

Desarrollarás las competencias clave de un Key Account Manager (KAM) en hospitales. Aprenderás técnicas de comunicación, negociación y gestión de relaciones con stakeholders estratégicos.



Por **José Marcos Catalán Ruiz**.
Country Head of Trade Management & Revenue en Sanofi.

06 CATEGORIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN DE CUENTAS ESTRATÉGICAS

Aprenderás a segmentar y priorizar cuentas hospitalarias según su potencial y relevancia. Diseñarás planes estratégicos personalizados que maximicen oportunidades de negocio y valor para el hospital.



Por **Marc Arranz**.
Franchise Head Thrombosis Iberia at Sanofi.

07 NEGOCIACIÓN Y DEFENSA DEL PRECIO

Te especializarás en estrategias de negociación y defensa del precio de medicamentos en hospitales. Aprenderás a argumentar valor, manejar objeciones y conseguir acuerdos beneficiosos para ambas partes.



Por **Juan Mateo**.
Director de la Cátedra de Negociación y Gestión de Conflictos de la Universidad Francisco de Vitoria.

08 EL KAM: NEGOCIACIÓN HOSPITALARIA Y CREACIÓN DE VALOR

Profundizarás en la relación con hospitales y en cómo crear valor más allá del precio. Aprenderás a desarrollar estrategias que fortalezcan la colaboración y la fidelización de cuentas clave.



Por **José Marcos Catalán Ruiz**.
Country Head of Trade
Management & Revenue en Sanofi.

09 ESTRATEGIA DE PRESENTACIÓN DE OFERTAS

Aprenderás a diseñar y presentar ofertas hospitalarias de manera efectiva. Dominarás la estructuración de propuestas, argumentación y técnicas de persuasión adaptadas al sector sanitario.



Por **Miguel Ángel García Sánchez**.
Gerente Regional Hospitales y
Market Access en Merck.

10 CASOS PRÁCTICOS DE NEGOCIACIÓN HOSPITALARIA

Aplicarás todos los conocimientos adquiridos en situaciones reales de negociación hospitalaria. Analizarás casos prácticos que te permitirán mejorar tus habilidades de estrategia, comunicación y cierre de acuerdos.



Por **Miguel Ángel García Sánchez**.
Gerente Regional Hospitales y
Market Access en Merck.



INSTITUCIONES COLABORADORAS



EMPRESAS COLABORADORAS





Másteres de VERDAD

info@talento-ephos.com
talento-ephos.com



Síguenos en:

