

***TEORÍA Y PRÁCTICA DE LA
PROPAGANDA MÉDICA
UNIDAD I – PERFIL DEL APM***

Estimados alumnos:

Como pueden observar en el encabezado de este envío ,nuestra materia tratará sobre la TEORÍA y la PRÁCTICA de la profesión. Lamentablemente debido a las circunstancias en la que estamos inmersos, por ahora nos atendremos puntualmente a la Teoría . Con el objetivo de que vayan teniendo ustedes una idea general sobre lo que vamos a ir desarrollando durante el año , y a los fines exclusivamente didácticos, podríamos tomar esta, nuestra actividad, como una película o una obra de teatro en la cual los principales actores serían ,el APM ,el Médico , los Laboratorios , la Droguerías, Farmacias y los Pacientes.

Por supuesto que la inclusión de otros actores estaría también correcto, pero este agregado lo haremos más adelante y cuando podamos reunirnos. La trama o argumento de esta obra estaría dado por la interacción de todos estos personajes, cómo se relacionan entre sí y cómo influye en los otros la actividad de cada uno de ellos.

Dicho esto, nos parece lógico empezar por el personaje que nos atañe y nos convoca y que no es otro que el AGENTE DE PROPAGANDA MÉDICA.

PERFIL DEL APM

Los Laboratorios de Especialidades Medicinales para obtener ventajas competitivas, necesitan disponer del mejor recurso humano, más profesionalizado, altamente capacitado, comprometido con su labor y capaz de trabajar en Equipo. También requieren que el APM posea excelente trato y simpatía, habilidad para comunicar en breves lapsos profundos conocimientos del producto, habilidad para utilizar estrategias para el logro de mejores ventas y gran capacidad negociadora. Entonces cuál serían las metas a alcanzar y las características esenciales para lograr un arquetipo de este sujeto que llamamos APM.

- *Obtener una sólida y amplia formación científico-profesional para un eficaz ejercicio de la profesión .*
- *Ser capaz de aplicar los conocimientos adquiridos a situaciones concretas para la solución de problemas.*
- *Desarrollar la capacidad de iniciativa y creatividad en búsqueda de estrategias con el objetivo de optimizar y mejorar la calidad de las ventas.*

- **CAPACIDAD de :**

- 1.** *Escuchar con atención.*
- 2.** *Responder con claridad.*
- 3.** *Emplear un vocabulario fluido y adecuado.*
- 4.** *Comprender distintos tipos de textos.*
- 5.** *Describir en forma clara y concisa conceptos , ideas instrucciones etc.*
- 6.** *Expresarse con fluidez verbal.*

- *Poseer seguridad y estabilidad emocional.*
- *Evidenciar una personalidad armónica, dinámica y equilibrada.*
- *Ser capaz de captar los problemas y resolverlos en forma eficaz.*
- *Organizar, planificar y monitorear actividades específicas a su función y desempeñarse profesionalmente con eficiencia, responsabilidad y honestidad.*

- *Poseer una actitud favorable para el trabajo en Equipo y habilidad para establecer relaciones interpersonales intensas y respetuosas.*
- *Ganar la confianza y el respeto de los demás.*
- *Interactuar en forma efectiva con clientes, público, colegas y compañeros de Equipo.*
- *Estar comprometido con su profesión, siendo agente de cambio en el ámbito social y cultural ,con responsabilidad profesional.*

ACTIVIDADES

- 1. Clasifique por orden de importancia, según su criterio, las 5 (cinco) características que considere indispensable que debe poseer un APM.***
- 2. Argumente el porqué.***