

Introducción

Para pensar entre todos:

- *¿Cómo creen que la tecnología ha cambiado la labor del agente de propaganda médica?*
- *¿Cuán importante creen que es el inglés en su profesión? ¿En qué situaciones un APM usa el Inglés?*

Evolución de la profesión: el uso de la tecnología y el inglés son herramientas clave para la comunicación efectiva con profesionales de la salud, el acceso a información científica y la adaptación a un mercado globalizado.

Vocabulario clave para el Agente de Propaganda Médica en la Era Digital

1. Tecnología en la Industria Farmacéutica

- **E-detailing: Presentación digital de productos farmacéuticos a profesionales de la salud a través de plataformas en línea.**
 - *Example: "Many pharmaceutical companies now use e-detailing instead of face-to-face meetings."*
- **CRM (Customer Relationship Management): Software que ayuda a gestionar la relación con clientes: médicos, hospitales, farmacias).**
 - *Example: "A good CRM system allows medical representatives to track doctors' preferences and schedule follow-ups."*
- **Webinars & E-learning: Seminarios web y plataformas de aprendizaje en línea utilizadas para capacitación profesional.**
 - *Example: "Most medical representatives attend webinars to stay updated on new drug developments."*
- **Telemedicine: Uso de tecnología para consultas médicas a distancia, lo que impacta en cómo se presentan los productos.**
 - *Example: "Telemedicine has changed the way doctors prescribe medications."*

2. Documentación y Publicaciones Científicas

- **Scientific papers:** Artículos científicos que presentan estudios sobre nuevos tratamientos y medicamentos.
 - *Example: "Medical representatives need to understand scientific papers to explain drug efficacy."*
- **Clinical trials:** Ensayos clínicos para probar la seguridad y efectividad de un medicamento antes de su comercialización.
 - *Example: "Understanding clinical trial phases is essential for a medical sales representative."*
- **Drug safety (Pharmacovigilance):** Monitoreo de efectos adversos de los medicamentos.
 - *Example: "Pharmacovigilance reports help ensure drug safety for patients."*
- **Regulatory affairs:** Normativas que rigen la aprobación y comercialización de fármacos.
 - *Example: "Regulatory affairs specialists work closely with medical representatives to ensure compliance."*

3. Comunicación y Estrategias de Venta

- **Key Opinion Leader (KOL):** Médico o experto influyente en la adopción de nuevos tratamientos.
 - *Example: "Many pharmaceutical companies collaborate with KOLs to promote their products."*
- **Market access:** Estrategias para que un medicamento llegue al mercado con aceptación de profesionales y aseguradoras.
 - *Example: "Medical reps should be aware of market access strategies to position their drugs effectively."*
- **Detailing:** Presentación estructurada de un medicamento a un profesional de la salud.
 - *Example: "Successful detailing requires a deep understanding of the drug's benefits and side effects."*

Lectura: El Impacto de la Digitalización en el Visitador Médico

Lee el siguiente texto y realiza las actividades

The role of medical representatives has evolved significantly due to digital transformation. In the past, their job primarily involved face-to-face meetings with doctors, presenting new medications and explaining their benefits. Today, technology has introduced new tools that change how medical sales work.

One major change is e-detailing, where pharmaceutical companies use digital platforms to present their products instead of in-person visits. This allows representatives to reach more doctors and provide interactive presentations with videos, infographics, and real-time data. Another important tool is Customer Relationship Management (CRM) software, which helps track interactions with doctors, schedule follow-ups, and personalize communication.

In addition, webinars and online training have become essential for staying updated on new treatments and market trends. Telemedicine has also influenced the industry, as doctors now rely more on digital communication, reducing opportunities for in-person meetings. As a result, medical representatives need to adapt by improving their digital communication skills and mastering online sales techniques.

While traditional detailing is still valuable, a combination of digital and personal interaction is now the key to success in the pharmaceutical industry.

1. Choose the correct answer:

a) What was the primary role of medical representatives in the past?Cuál fue el rol principal del agente de propaganda médica en el pasado?

- () Using digital tools to promote medications
- () Meeting doctors in person to present drugs
- () Managing telemedicine consultations

b) How has e-detailing changed medical sales? ¿Cómo ha cambiado el “e-detailing” el comercio de medicamentos?

- () It replaces personal visits with interactive online presentations
- () It makes sales representatives travel more
- () It reduces the need for CRM software

c) What is a key benefit of CRM software? ¿Cuál es un beneficio clave en el software CRM?

- () It allows representatives to track doctor interactions and schedule follow-ups
- () It replaces the need for e-detailing
- () It eliminates the need for webinars

2. True or False: Verdadero o Falso

- ___ Medical representatives no longer need to meet doctors in person.
- ___ Webinars help professionals stay updated on new treatments.
- ___ Telemedicine has reduced opportunities for in-person meetings.

3. Quiero conocer tu opinión:

- ¿Cómo crees que la transformación digital seguirá cambiando el rol de los visitantes médicos?
- ¿Prefieres la comunicación presencial o digital cuando aprendes sobre nuevos productos? ¿Por qué?
- ¿Qué habilidades debería desarrollar un visitador médico moderno para tener éxito en la industria actual?

Actividad Clase 24-04-2025

Vocabulario Clave para el Visitador Médico en la Era Digital

1. Tecnología en la Industria Farmacéutica

- **E-detailing:** Presentación digital de productos farmacéuticos a profesionales de la salud a través de plataformas en línea.
 - *Example: "Many pharmaceutical companies now use e-detailing instead of face-to-face meetings."*
- **CRM (Customer Relationship Management):** Software que ayuda a gestionar la relación con clientes (médicos, hospitales, farmacias).
 - *Example: "A good CRM system allows medical representatives to track doctors' preferences and schedule follow-ups."*
- **Webinars & E-learning:** Seminarios web y plataformas de aprendizaje en línea utilizadas para capacitación profesional.
 - *Example: "Most medical representatives attend webinars to stay updated on new drug developments."*
- **Telemedicine:** Uso de tecnología para consultas médicas a distancia, lo que impacta en cómo se presentan los productos.
 - *Example: "Telemedicine has changed the way doctors prescribe medications."*

2. Documentación y Publicaciones Científicas

- **Scientific papers:** Artículos científicos revisados por pares que presentan estudios sobre nuevos tratamientos y medicamentos.
 - *Example: "Medical representatives need to understand scientific papers to explain drug efficacy."*

- **Clinical trials:** Ensayos clínicos para probar la seguridad y efectividad de un medicamento antes de su comercialización.
 - *Example: "Understanding clinical trial phases is essential for a medical sales representative."*
- **Drug safety (Pharmacovigilance):** Monitoreo de efectos adversos de los medicamentos.
 - *Example: "Pharmacovigilance reports help ensure drug safety for patients."*
- **Regulatory affairs:** Normativas que rigen la aprobación y comercialización de fármacos.
 - *Example: "Regulatory affairs specialists work closely with medical representatives to ensure compliance."*

3. Comunicación y Estrategias de Venta

- **Key Opinion Leader (KOL):** Médico o experto influyente en la adopción de nuevos tratamientos.
 - *Example: "Many pharmaceutical companies collaborate with KOLs to promote their products."*
- **Market access:** Estrategias para que un medicamento llegue al mercado con aceptación de profesionales y aseguradoras.
 - *Example: "Medical reps should be aware of market access strategies to position their drugs effectively."*
- **Detailing:** Presentación estructurada de un medicamento a un profesional de la salud.
 - *Example: "Successful detailing requires a deep understanding of the drug's benefits and side effects."*

Ejercitación

1. Match the term with its definition: Uní el término con la definición correcta

- a) CRM
- b) E-detailing
- c) Clinical trials
- d) Market access
- e) Pharmacovigilance

- ____ Ensayos clínicos que evalúan la eficacia de un fármaco antes de su comercialización.
- ____ Sistema para gestionar la relación con clientes y hacer seguimiento de interacciones.
- ____ Proceso de presentación digital de un medicamento a un profesional de la salud.
- ____ Estrategia para posicionar un fármaco en el mercado con aprobación de aseguradoras.
- ____ Monitoreo de efectos adversos de medicamentos para garantizar su seguridad.

2. Complete the sentences with the correct term: Completa las oraciones con el término correcto

- "Many companies now use _____ instead of traditional sales visits."
- "Understanding _____ is crucial to explaining drug efficacy."
- "A strong _____ system helps keep track of doctors' needs and interests."
- "_____ reports are essential for ensuring patient safety."
- "To expand their business, pharmaceutical companies focus on _____ strategies."

3. ¿Conoces algún otro término que los APM usen con frecuencia? ¿Conoces softwares que las compañías farmacéuticas/laboratorios utilizan para comercializar sus productos? ¿Conoces algún software que se use frecuentemente en establecimientos de salud públicos o privados para el registro y seguimiento de tratamientos médicos?