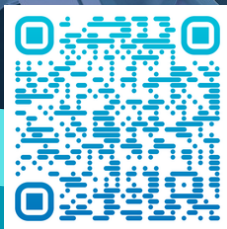


VIDEO
INFORMATIVO



TEMAS SELECTOS DE ISB III, CLAVE: 1799*

MARKETING Y VENTAS EN LA INDUSTRIA DE LA SALUD

OBJETIVO

El alumno dominará los conocimientos y herramientas de marketing y ventas para emplearlos en su actividad profesional en la industria de la salud (*Healthcare*) e industrias relacionadas (*Medical Devices, Pharmaceutical, Consumer, etc.*).

Dirigido a estudiantes de las áreas I y II de la UNAM.

ACERCA DE


➤ PROFESOR

Ing. Gerardo Martín García
(Click aquí para visualizar semblanza)

➤ HORARIO

Semestre 2024-2
Martes 17:00 - 19:00 HRS.
Jueves 17:00 - 19:00 HRS.
Salón POR DEFINIR
8 créditos, Grupo 2

➤ ACTIVIDADES

- Diseño de C.V. y Cover Letter
- Diseño de dashboards
- Búsqueda de empleo (LinkedIn) 
- Simulación de Assessment y Role Play
- MasterClass impartidas por profesionales de la industria.

Si la clave de la materia no está en tu plan de estudios comunícate con tu departamento escolar para su revalidación.

TEMARIO (3 EJES)



BUSINESS INTELIGENCE

- Atecedentes de estadística
- Commercial Excellence
- Zoho Analytics
- Power BI



MARKETING

- Marketing mix
- Productos y servicios
- Investigación de mercados
- Gerencia del producto



VENTAS

- Soft skills
- Herramientas de medición de negocio
- Técnica de ventas
- Licitaciones
- Posiciones relacionadas en la industria healthcare

** Interesados pueden dar de alta la clave en el periodo OPTATIVAS DIMEI.*



Email e información
gerardo.martin@ingenieria.unam.edu

