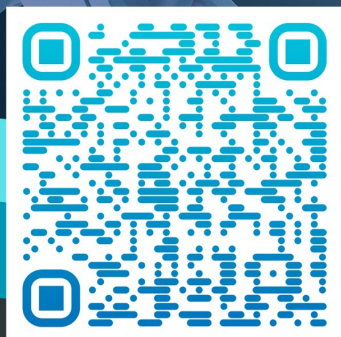


VIDEO
INFORMATIVO

TEMAS SELECTOS DE ISB III, CLAVE: 1799*



MARKETING Y VENTAS EN LA INDUSTRIA DE LA SALUD

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

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.*).

ACERCA DE

► HORARIO

Profesor: Ing. Gerardo Martín García
Semestre 2025-1
Lunes 17:00 - 19:00 HRS.
Miércoles 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.

TEMARIO (3 EJES)



MARKETING

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



BUSINESS INTELLIGENCE

- Antecedentes de estadística
- Commercial Excellence
- Power BI



VENTAS

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



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