



5.1. PERFIL DE EGRESO DE LA CARRERA VISITADOR A MÉDICO

El Técnico Superior en Visita a Médicos, será un profesional con pensamiento crítico, emprendedor, capaz de dirigir investigaciones con liderazgo y excelencia, demostrando dominio de las competencias en los campos humanísticos y sociales, amparados en valores y principios de equidad, honestidad, disciplina y lealtad.

- Comunicarse expresando las ideas con claridad y coherencia, tanto en forma oral como escrita.
- Demostrar un comportamiento ético y de responsabilidad social, respetuosa de la dignidad humana en las relaciones personales y en los diferentes escenarios de acción laboral y profesional.
- Operar con conocimientos científicamente fundamentados de las diferentes patologías que se puedan presentar en las diferentes comunidades, y así mantener una comunicación en un plano biunívoco con los profesionales de la salud.
- Detallar las particularidades de los productos farmacéuticos que promociona, la clasificación, modo de actuación, vías de administración, y reacciones adversas de los fármacos, en dependencia de su acción en el organismo humano.
- Aplicar técnicas de ventas habilidades y destrezas, según perfil y comportamiento del profesional de la salud, en su rol de cliente.
- Emplear estrategias de marketing de acuerdo a las campañas promocionales diseñadas por el respectivo departamento, para cada línea de productos del laboratorio, para el cual labora.
- Aplicar la formación y la capacitación de los recursos humanos en su accionar laboral, permitiendo al profesional generar su propia autogestión.
- Lograr un ambiente cordial y agradable, a través de relaciones interpersonales que satisfagan el comportamiento del consumidor.
- Lograr una empatía recíproca entre cliente y consumidor.
- Aplicar conocimientos en un segundo idioma, con clientes que no dominen la lengua materna.