



# Masters Profesionales

Master en Gestión de Empresas Pharma - Biotech + 10 Créditos ECTS



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

# Índice

Master en Gestión de Empresas Pharma - Biotech + 10 Créditos ECTS

1. Sobre INESEM
2. Master en Gestión de Empresas Pharma - Biotech + 10 Créditos ECTS

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Por qué elegir INESEM?
6. Orientación
7. Financiación y Becas

# SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



## Master en Gestión de Empresas Pharma - Biotech + 10 Créditos ECTS



DURACIÓN	1500
PRECIO	1895 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Masters Profesionales

Doble titulación:

- Título Propio Master en Gestión de Empresas Pharma expedido por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM).  
“Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”
- Título Propio Universitario en Administración y Dirección de Empresas expedido por la Universidad Antonio de Nebrija con 5 créditos ECTS
- Título Propio Universitario en Design Thinking expedido por la Universidad Antonio de Nebrija con 5 créditos ECTS

# Resumen

Desde que empezó la actual pandemia, el mundo ha comprendido que las empresas farmacéuticas tienen un papel crucial en la lucha contra nuevas amenazas para la seguridad sanitaria. El Máster en Gestión de Empresas Pharma aporta tanto conocimientos en farmacia como en administración de empresa como es el derecho, la normativa sobre el desarrollo de medicamentos, la dirección estratégica y el marketing farmacéutico. Gracias a nuestro Máster aprenderá los conocimientos necesarios para desenvolverse dentro de cualquier empresa farmacéutica, especializándose en uno de los sectores que más crecen del mundo gracias a la inversión recibida. Todo ello de la mano de docentes especializados en cada una de estas áreas.

## A quién va dirigido

Este Master en Gestión de Empresas Pharma está dirigido tanto a los profesionales de la salud que busquen una formación de gestión empresarial dentro de la industria farmacéutica, como a personas que busquen una especialización útil y de calidad en el ámbito sanitario dentro de su formación empresarial.

# Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Gestión de Empresas Pharma - Biotech + 10 Créditos ECTS** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Adquirir los conocimientos farmacéuticos necesarios para desenvolverte en el ámbito de la empresa Pharma.
- Dominar la gestión de una empresa Pharma.
- Conocer diferentes estrategias empresariales y de marketing.
- Manejar la legislación vigente en el ámbito de la industria farmacéutica.





¿Y, después?

Para qué te prepara

Salidas Laborales

El Master en Gestión de Empresas Pharma te facilitará la entrada a puestos relacionados con la estructura empresarial dentro de la industria farmacéutica, ya sea dentro del departamento de dirección, responsables de negocio, responsables ejecutivos, empleo dentro del departamento de gestión, de ventas y puestos dentro del departamento de marketing.

# ¿Por qué elegir INESEM?



# PROGRAMA ACADÉMICO

Master en Gestión de Empresas Pharma - Biotech + 10 Créditos ECTS

Módulo 1. **Sistema nacional de salud autorización, financiación y registro de medicamentos**

Módulo 2. **Aspectos legales en el desarrollo y autorización de medicamentos**

Módulo 3. **Desarrollo, producción del medicamento y tendencias en la actualidad sanitaria**

Módulo 4. **Administración y dirección de empresas**

Módulo 5. **Instrumentos empleados en biomedicina**

Módulo 6. **Design thinking**

Módulo 7. **Gestión del aprovisionamiento y almacenamiento de materiales**

Módulo 8. **Marketing farmacéutico**

Módulo 9. **Industria farmacéutica: aspectos comunes y área que presentan particularidades**

Módulo 10. **Proyecto fin de máster**

### Módulo 1.

## Sistema nacional de salud autorización, financiación y registro de medicamentos

### Unidad didáctica 1.

#### Estructura del sistema nacional de salud

---

1. Estructura del sistema sanitario público en España. Niveles de asistencia
2. Tipos de prestaciones
3. Organización funcional y orgánica de los centros sanitarios
4. Salud pública
5. Salud comunitaria
6. Vías de atención sanitaria al paciente

### Unidad didáctica 2.

#### Ley general de sanidad

---

1. Normas relacionadas con el sector sanitario
2. Ley General de sanidad

### Unidad didáctica 3.

#### Autoridades sanitarias: agencia española de medicamentos y productos sanitarios (aemps), agencia europea de medicamentos (ema) y food and drug administration (fda)

---

1. Autoridades sanitarias, su importancia y funciones
2. AEMPS
3. EMA
4. FDA

### Unidad didáctica 4.

#### Autorización de apertura y modificaciones de los laboratorios farmacéuticos

---

1. Descripción general de la presentación de solicitudes
2. Requisitos técnicos de los equipos informáticos
3. Uso de la aplicación en la presentación de solicitudes
4. Documentación obligatoria
5. Envío del formulario con firma o sin firma
6. Modificaciones de los laboratorios farmacéuticos

### Unidad didáctica 5.

#### Precios y sistema de financiación de medicamentos

---

1. Precios de los medicamentos
2. Requisitos de financiación de los medicamentos

### Unidad didáctica 6.

#### Registro de medicamentos

---

1. Introducción al registro
2. Dossier de registro
3. Tipos de procedimientos de registro de medicamentos
4. Otros productos: Productos Sanitarios, complementos alimenticios, cosméticos y productos de cuidado personal

### Unidad didáctica 1.

#### Legislación farmacéutica básica

---

1. Introducción
2. Legislación General de Sanidad en Farmacia
3. Legislación Farmacéutica sobre Medicamentos

### Unidad didáctica 2.

#### Agencia europea de medicamentos

---

1. La Agencia Europea de Medicamentos
2. El registro de medicamentos en la Comunidad Europea
3. El procedimiento centralizado en el registro de medicamentos de uso humano
4. Autorización y supervisión comunitaria de los medicamentos veterinarios sometidos al procedimiento centralizado de registro
5. Reconocimiento mutuo de autorizaciones de comercialización de medicamentos entre Estados miembros
6. El certificado complementario de protección de medicamentos
7. Los medicamentos huérfanos en la Comunidad Europea

### Unidad didáctica 3.

#### Código deontológico

---

1. Fundamento filosófico de la ética y deontología profesional
2. Código deontológico de la profesión farmacéutica
3. Responsabilidad moral, legal y social del farmacéutico
4. Secreto profesional

### Unidad didáctica 4.

#### Farmacovigilancia

---

1. Farmacovigilancia
2. Sistema Español de Farmacovigilancia
3. Programa de Notificación Espontánea de reacciones adversas
4. Reacciones adversas: concepto y clasificación

### Unidad didáctica 5.

#### Registros de medicamentos

---

1. Nociones básicas del registro de estudios clínicos y medicamentos
2. La patente farmacéutica
3. Autorización de nuevos medicamentos
4. Industria farmacéutica y regulación de precios y acceso a medicamentos y productos sanitarios en España
5. Market access

# Módulo 3.

## Desarrollo, producción del medicamento y tendencias en la actualidad sanitaria

### Unidad didáctica 1.

#### Farmacología

---

1. Farmacología: definición y diferencia con otras ciencias
2. Farmacocinética
3. Farmacodinamia

### Unidad didáctica 2.

#### Diseño y gestión de ensayos clínicos

---

1. Introducción al ensayo clínico
2. Herramientas de recogida de datos en estudios epidemiológicos
3. Gestión de datos
4. Interpretación y comunicación de resultados

### Unidad didáctica 3.

#### Fases de la investigación clínica

---

1. Fase I
2. Fase II
3. Fase III
4. Fase IV

### Unidad didáctica 4.

#### Clasificación de ensayos clínicos

---

1. Clasificación de ensayos clínicos
2. En función del desarrollo clínico y objetivos
3. En función del número de participantes
4. En función del objetivo perseguido
5. En función del enmascaramiento
6. En función de su metodología
7. En función de la aleatorización

### Unidad didáctica 5.

#### La investigación farmacéutica en la actualidad

---

1. La investigación del medicamento
2. Bases de datos en investigación científica
3. Tendencias actuales de investigación en el campo de la salud

### Unidad didáctica 1.

#### Las bases de la dirección estratégica

---

1. Introducción a la estrategia empresarial
2. Pensamiento estratégico
3. Aspectos esenciales de la estrategia
4. Los tipos de estrategias

### Unidad didáctica 2.

#### Proceso de planificación estratégica

---

1. Visión, misión y valores Empresariales
2. Esquema del proceso estratégico
3. Organización y niveles de planificación de la decisión estratégica
4. Las unidades estratégicas de negocio

### Unidad didáctica 3.

#### Análisis estratégico de la empresa

---

1. Concepto y tipología del entorno
2. Análisis del entorno general PEST/EL
3. Análisis del entorno específico
4. Análisis de PORTER
5. Grado de rivalidad existente entre los competidores
6. Amenaza de productos sustitutivos
7. Poder de negociación de los clientes
8. Poder de negociación de los proveedores

### Unidad didáctica 4.

#### Diagnóstico interno de la empresa

---

1. El perfil estratégico de la empresa
2. Análisis DAFO
3. Las matrices de cartera de productos como modelos de análisis estratégico
4. Matriz del BCG o de crecimiento-cuota de mercado
5. Matriz General Electric-McKinsey o de posición competitiva-atractivo del sector
6. Matriz ADL o de posición competitiva-madurez del sector

### Unidad didáctica 5.

#### La estrategia propuesta

---

1. Generación de opciones estratégicas
2. Formulación y selección de la estrategia
3. Criterios de elección y evaluación de la estrategia

### Unidad didáctica 6.

#### Implantación y control estratégico

---

1. Puesta en marcha de la estrategia
2. Nuevo diseño organizativo
3. Disponibilidad de recursos
4. Control y evaluación de resultados
5. Inicio de ajustes correctivos
6. Cuadro de mando integral

### Unidad didáctica 7.

#### La comunicación

---

1. El proceso de comunicación
2. Tipos de comunicación
3. Barreras de la comunicación
4. La comunicación efectiva
5. Aspectos importantes en la interacción con el interlocutor

## Unidad didáctica 8.

### La comunicación en la empresa

---

1. Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
2. Tratamiento y flujo de la información en la empresa
3. La comunicación interna de la empresa
4. La imagen corporativa e institucional en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
5. La comunicación externa de la empresa
6. La relación entre organización y comunicación en la empresa: centralización o descentralización
7. Herramientas de comunicación interna y externa

## Unidad didáctica 9.

### Comunicación no verbal

---

1. El lenguaje no verbal
2. Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
3. Entablar relaciones

## Unidad didáctica 10.

### Relaciones interpersonales

---

1. La comunicación interpersonal
2. Filtros y Barreras de la Comunicación
3. El conflicto interpersonal
4. Cómo expresar críticas y tipos de escucha activa
5. Obstáculos que se pueden presentar
6. Técnicas para mejorar esta habilidad Social

## Unidad didáctica 11.

### La negociación

---

1. Concepto de negociación
2. Estilos de negociación
3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación

## Unidad didáctica 12.

### Técnicas de negociación

---

1. Estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Cuestiones prácticas

## Unidad didáctica 13.

### El sujeto negociador

---

1. La personalidad del negociador
2. Habilidades del negociador
3. Características del sujeto negociador
4. Clases de negociadores
5. La psicología en la negociación

# Módulo 5.

## Instrumentos empleados en biomedicina

### Unidad didáctica 1.

#### Términos e instrumentos médicos

---

1. Términos fundamentales en medicina e instrumentos médicos
2. Legislación adjunta a los instrumentos en biomedicina
3. Tipos de instrumentos usados en biomedicina
4. Requisitos de diseño
5. Disminución de alteraciones de los instrumentos biomédicos
6. Medidas de compensación de alteraciones

### Unidad didáctica 2.

#### Sensores

---

1. Clasificación de sensores
2. Sensores físicos
3. Sensores electroquímicos
4. Sensores bioanalíticos

### Unidad didáctica 3.

#### Amplificadores y sistemas de control

---

1. Amplificadores operacionales
2. Amplificadores de inversión
3. Amplificadores no inversores
4. Amplificador sumador
5. Amplificador integrador
6. Amplificador diferencial
7. Amplificador logarítmico
8. Amplificador comparador
9. Amplificador rectificador
10. Sistemas de control

### Unidad didáctica 4.

#### Potenciales biológicos y electrodos

---

1. Inmersión al sistema nervioso periférico
2. Potenciales en instrumentos biomédicos: ECG, EEG, EMG, ENG, ERG
3. El intercambio de la carga eléctrica. Interfaz electrodo-electrolito
4. Creación de polos con cargas opuestas
5. Electrodo con capacidad de acumular la carga eléctrica o no
6. Uso de electrodos pequeños para registrar señales eléctricas
7. Aplicación de electrodos en la estimulación tisular

### Unidad didáctica 5.

#### Medidas en el sistema circulatorio

---

1. Tipos de medición de la presión arterial
2. Dispositivos médicos empleados en la medida de la presión arterial
3. Fonocardiograma
4. Monitores de flujo electromagnéticos y ultrasónicos
5. Pletismografía

### Unidad didáctica 6.

#### Mediciones del sistema respiratorio

---

1. Evaluación de presiones y flujos del aparato respiratorio
2. Capacidad pulmonar: Espirometría y pletismógrafo corporal
3. Mecánica ventilatoria
4. Intercambio gaseoso. Pruebas de difusión

### Unidad didáctica 7.

#### Seguridad eléctrica de dispositivos e instalaciones

---

1. Efectos de la electricidad
2. Riesgos laborales de seguridad eléctrica
3. Red de distribución de la energía eléctrica
4. Peligro de microshock y macroshock
5. Protocolos de actuación y normativa en seguridad eléctrica
6. Requisitos fundamentales de seguridad contra el shock
7. Creación de protocolos de protección
8. Dispositivos diseñados para el análisis de la seguridad eléctrica

# Módulo 6.

## Design thinking

### Unidad didáctica 1. Creatividad

---

1. La creatividad y las ideas
2. Elementos de la creatividad
3. Tipos de creatividad y pensamiento
4. Habilidades creativas

### Unidad didáctica 2. Gestión de la creatividad

---

1. Desarrollo de las habilidades creativas
2. Barreras emocionales y cognitivas
3. La interrogación conduce a la creación
4. El uso del azar para crear ideas
5. Herramientas para la generación y combinación de ideas

### Unidad didáctica 3. Pensamiento creativo

---

1. Definición de pensamiento creativo
2. Pensamiento creativo e innovación
3. Principios de la innovación
4. Lateral Thinking

### Unidad didáctica 4. Introducción al design thinking

---

1. Concepto de Design Thinking
2. Historia y evolución del Design Thinking
3. Áreas de aplicación y potenciales beneficios

### Unidad didáctica 5. El proceso en design thinking

---

1. Creatividad y desarrollo de nuevos productos
2. Premisas fundamentales
3. El proceso de innovación

### Unidad didáctica 6. Fase de empatía, el descubrimiento

---

1. Empatía: la fase de descubrimiento
2. Investigación de mercado
3. Investigación de users
4. Gestión de la información
5. Grupos de investigación

### Unidad didáctica 7. Definición de objetivos y delimitación del proyecto

---

1. La fase de definición
2. Desarrollo del proyecto
3. Gestión del proyecto
4. Cierre del proyecto

### Unidad didáctica 8. Desarrollo del proyecto, idea y prototipo

---

1. El proceso de desarrollo
2. Trabajo multidisciplinar
3. Métodos de desarrollo

### Unidad didáctica 9. Testeo y entrega del proyecto

---

1. El proceso final
2. Testeo final
3. Aprobación y lanzamiento
4. Medición del impacto y feedback

## Unidad didáctica 10.

### Metodología en design thinking (i)

---

1. Stakeholders Map
2. Inmersión Cognitiva
3. Interacción constructiva
4. Mapa mental
5. Moodboard
6. Observación encubierta
7. ¿Qué, Cómo y por qué?
8. Entrevistas
9. Scamper
10. Visualización empática
11. World Café
12. Mapa de interacción
13. Personas
14. Mapa de empatía
15. How might we...?
16. Saturar y agrupar
17. Compartir y documentar historias

## Unidad didáctica 11.

### Metodología en design thinking (ii)

---

1. Perfil de usuario
2. Card Sorting
3. Maquetas
4. Mapa de ofertas
5. Actividades de reactivación
6. Brainstorming
7. Brainwriting
8. Storytelling
9. Consejo de sabios
10. Impact Mapping
11. Lego® Serious Play®
12. Flor de loto
13. Customer journey map

## Unidad didáctica 12.

### Metodología design thinking (iii)

---

1. Dibujo en grupo
2. Evaluación controlada
3. Matriz de motivaciones
4. Role Play
5. Prototipado en bruto
6. Prototipado en imagen
7. Storyboard
8. System Map
9. Casos de Uso
10. Prototipado de la experiencia
11. Prototipado del servicio
12. Póster
13. Prueba de usabilidad

### Unidad didáctica 1.

#### Registro de materiales y proveedores en proyectos de producción gráfica

---

1. Bases de datos para el registro. Identificación
2. Función: tinta, soporte, barniz, productos auxiliares...
3. Frecuencia de uso, previsión de consumo
4. Proveedores
5. Manejo y archivo de las fichas técnicas
6. Registro de los datos de los materiales. Clasificación y codificación
7. Identificación de los materiales con certificación específica
8. Etiquetado de los materiales
9. Trazabilidad de los materiales
10. Compatibilidad de materiales
11. Certificados de producto existentes en el mercado.

### Unidad didáctica 2.

#### Procesos de gestión de aprovisionamiento y almacenaje de materiales gráficos

---

1. Ciclo de aprovisionamiento. Ciclo de expedición. Determinación cualitativa del pedido
2. Determinación cuantitativa del pedido. Métodos de cálculo y representación. Previsión de la demanda
3. Gestión de stock. Índices de rotación
4. Bases de datos de proveedores. Documentación de control
5. Procedimiento de compra de materiales.
6. Control de stocks.
7. Gestión de abastecimiento de materiales. Documentos de registro.
8. Consumo de materiales.
9. Proceso de recepción de materiales.

### Unidad didáctica 3.

#### Condiciones de almacenamiento de los materiales (recepción, almacenamiento, distribución)

---

1. Almacenamiento de los materiales. Organización y planificación. División del almacén
2. Normas técnicas para el almacenamiento de: papel, formas impresoras, tintas, disolventes y productos inflamables
3. Equipos y medios de carga utilizados
4. Condiciones ambientales de almacenamiento para los diferentes productos gráficos
5. Normas técnicas de seguridad.
6. Identificación de las condiciones de recepción.
7. Identificación de las condiciones de almacenamiento.
8. Identificación de las condiciones de distribución
9. Gestión de almacén de materias primas.
10. Conservación de materias primas.
11. Normativa de seguridad y prevención
12. Fichas técnicas de seguridad
13. Manipulación de cargas
14. Manipulación de productos químicos
15. Uso y conservación de EPIs
16. Almacenamiento de productos químicos

# Módulo 8.

## Marketing farmacéutico

### Unidad didáctica 1.

#### Papel del marketing en el sistema económico y en la gestión empresarial

---

1. Evolución del concepto y contenido del marketing: el intercambio como criterio de demarcación del alcance del marketing
2. La función del marketing en el sistema económico
3. El marketing como filosofía o cultura empresarial: evolución del papel del marketing dentro de la empresa Las tendencias actuales en el marketing
4. Marketing y dirección estratégica

### Unidad didáctica 2.

#### Definición y delimitación del mercado relevante

---

1. El entorno de las Organizaciones
2. El mercado: Concepto y delimitación
3. El mercado de bienes de consumo
4. El mercado industrial
5. El mercado de servicios

### Unidad didáctica 3.

#### La segmentación del mercado

---

1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

### Unidad didáctica 4.

#### La investigación de mercados y el marketing

---

1. Los componentes de un sistema de información de marketing
2. Concepto, objetivos y aplicaciones de la investigación de mercados
3. Metodología para la realización de un estudio de investigación de mercados

### Unidad didáctica 5.

#### Estudios de mercado y sus tipos

---

1. Estudios de mercado
2. Ámbitos de aplicación del estudio de mercados
3. Tipos de diseño de la investigación de los mercados
4. Segmentación de los mercados
5. Tipos de mercado
6. Posicionamiento

### Unidad didáctica 6.

#### Marketing farmacéutico

---

1. Marketing farmacéutico
2. Servicio científico
3. Tipos de mercados farmacéuticos
4. Regulación de la publicidad y promoción
5. Patentes y marcas
6. Asociaciones profesionales
7. Política de producto
8. Política de precio
9. Política de distribución
10. Comunicación farmacéutica

### Unidad didáctica 7.

#### Planificación de marketing

---

1. Técnicas de previsión de ventas
2. Marketing estratégico
3. El plan de marketing
4. Auditoría del plan de marketing: control externo e interno

## Unidad didáctica 8.

### Ventas

---

1. Red de ventas
2. Visita Médica
3. Micromarketing
4. Previsión de ventas
5. Elementos financieros en marketing farmacéutico

## Unidad didáctica 9.

### Medical marketing

---

1. Investigación y desarrollo de medicamentos
2. Análisis de resultados en salud
3. Comunicación y publicidad de medicamentos
4. Gestión de crisis por motivos de seguridad en medicamentos
5. Elaboración de un Medical Marketing

## Unidad didáctica 10.

### Farmacología y marketing especializado

---

1. Biofarmacia
2. Formas farmacéuticas
3. Marketing de genéricos
4. Marketing de productos hospitalarios
5. Marketing personal

## Módulo 9.

### Industria farmacéutica: aspectos comunes y área que presentan particularidades

#### Unidad didáctica 1.

##### Leyes de la industria farmacéutica en españa

---

1. La Ley española de Patentes
2. Autorización de laboratorios
3. Infracciones relativas a la fabricación de medicamentos
4. Régimen laboral de la industria farmacéutica
5. Régimen fiscal de la industria farmacéutica

#### Unidad didáctica 2.

##### Seguridad y sistema de calidad de la industria farmacéutica en españa

---

1. La Ley de Industria
2. Seguridad en las industrias: normalización, certificación y homologación
3. Seguridad en las industrias: prevención y control de riesgos
4. Control de calidad y normas de correcta fabricación en la industria farmacéutica
5. Prevención y control de la contaminación
6. Radiación ionizante
7. Desechos farmacéuticos

### Unidad didáctica 3.

#### Los ministerios en relación con la sanidad exterior

---

1. Funciones del Ministerio de Sanidad y Consumo
2. El Ministerio de Economía y Hacienda en relación con Sanidad Exterior
3. El Ministerio de Energía y Turismo en relación con Sanidad Exterior

### Unidad didáctica 4.

#### Consumidores y usuarios

---

1. La Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios
2. El Consejo de Consumidores y Usuarios
3. La Agencia Española de Consumo, Seguridad Alimentaria y Nutrición

### Unidad didáctica 5.

#### La materia prima: fabricación e intermediación

---

1. La fabricación y distribución de materia prima para la elaboración de medicamentos
2. Intermediación de medicamentos

### Unidad didáctica 6.

#### Distribución farmacéutica

---

1. Los almacenes de distribución farmacéutica
2. Buenas prácticas e inspección

### Unidad didáctica 7.

#### Registro de especialidades farmacéuticas

---

1. La especialidad farmacéutica

### Unidad didáctica 8.

#### El laboratorio galénico

---

1. Conceptos generales y características de los locales de laboratorio
2. Utillaje mínimo en el laboratorio galénico
3. Protocolo de limpieza

### Unidad didáctica 9.

#### El mantenimiento de los medicamentos

---

1. Introducción
2. Cadena de frío de las vacunas
3. Elementos materiales de la cadena fija
4. Elementos materiales de la cadena móvil
5. Controladores de temperatura
6. Indicadores químicos
7. Estabilidad de las vacunas

### Unidad didáctica 10.

#### Formas farmacéuticas

---

1. Formas farmacéuticas líquidas
2. Formas farmacéuticas sólidas
3. Formas farmacéuticas semisólidas para uso tópico
4. Formas medicamentosas gaseosas

### Unidad didáctica 11.

#### Dermofarmacia y cosmética

---

1. Introducción
2. La piel
3. Componentes de un cosmético
4. Hidratación cutánea y sustancias hidratantes
5. Tratamientos corporales
6. Tratamientos capilares
7. Funciones de la legislación sobre productos cosméticos
8. Categorías de productos cosméticos

## Unidad didáctica 12.

### Farmacia alternativa: homeopatía y fitoterapia

---

1. ¿Qué es la Homeopatía?
2. Principios básicos de la homeopatía
3. Origen de los medicamentos homeopáticos
4. Medicamentos homeopáticos
5. Preparación de las diluciones
6. Receta homeopática
7. Algunos tratamientos en homeopatía
8. ¿Qué es la Fitoterapia?
9. Recolección de las plantas medicinales
10. Sistemas de secado, almacenamiento y conservación
11. Extracción y preparación de las plantas
12. Formas de aplicación de las plantas medicinales
13. Fitoterapia para afecciones del aparato respiratorio
14. Fitoterapia para afecciones del corazón y aparato circulatorio
15. Fitoterapia del aparato digestivo
16. Fitoterapia básica del metabolismo
17. Fitoterapia básica de piel y faneras
18. Aspectos legales del uso de plantas medicinales en España

## Unidad didáctica 13.

### Sustancias y preparados químicos

---

1. Biocidas
2. Plaguicidas y productos fitosanitarios

## Unidad didáctica 14.

### Estupefaciente y sustancias psicotrópicas

---

1. El Convenio Único de - sobre estupefacientes
2. Normas reguladoras del consumo de estupefacientes en España
3. Adquisición, dispensación y control de estupefacientes por los farmacéuticos
4. El cultivo y la recolección de plantas destinadas a la producción de estupefacientes
5. El Convenio de Viena de - sobre sustancias psicotropas
6. Fabricación, distribución, prescripción y dispensación de sustancias y preparados psicotropos en España
7. El Convenio de Naciones Unidas contra el tráfico ilícito de estupefacientes y psicotropos
8. El control de sustancias susceptibles de desviación en la Unión Europea

## Unidad didáctica 15.

### Vacunas y medicamentos homeopáticos

---

1. Vacunas
2. Hemoderivados
3. Medicamentos de terapia avanzada
4. Radiofármacos
5. Gases medicinales

## Unidad didáctica 16.

### Medicamentos veterinarios y piensos

---

1. Medicamentos veterinarios y piensos medicamentosos
2. Evaluación, autorización y registro de medicamentos veterinarios
3. Farmacovigilancia veterinaria
4. Los ensayos clínicos veterinarios
5. Los laboratorios preparadores de medicamentos veterinarios
6. El comercio intracomunitario y con terceros países de medicamentos veterinarios
7. Dispensación de medicamentos veterinarios
8. Vigilancia y régimen sancionador relativo a los medicamentos veterinarios

# Módulo 10.

## Proyecto fin de máster

# metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

## Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

## Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

## Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

## Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

## Comunidad

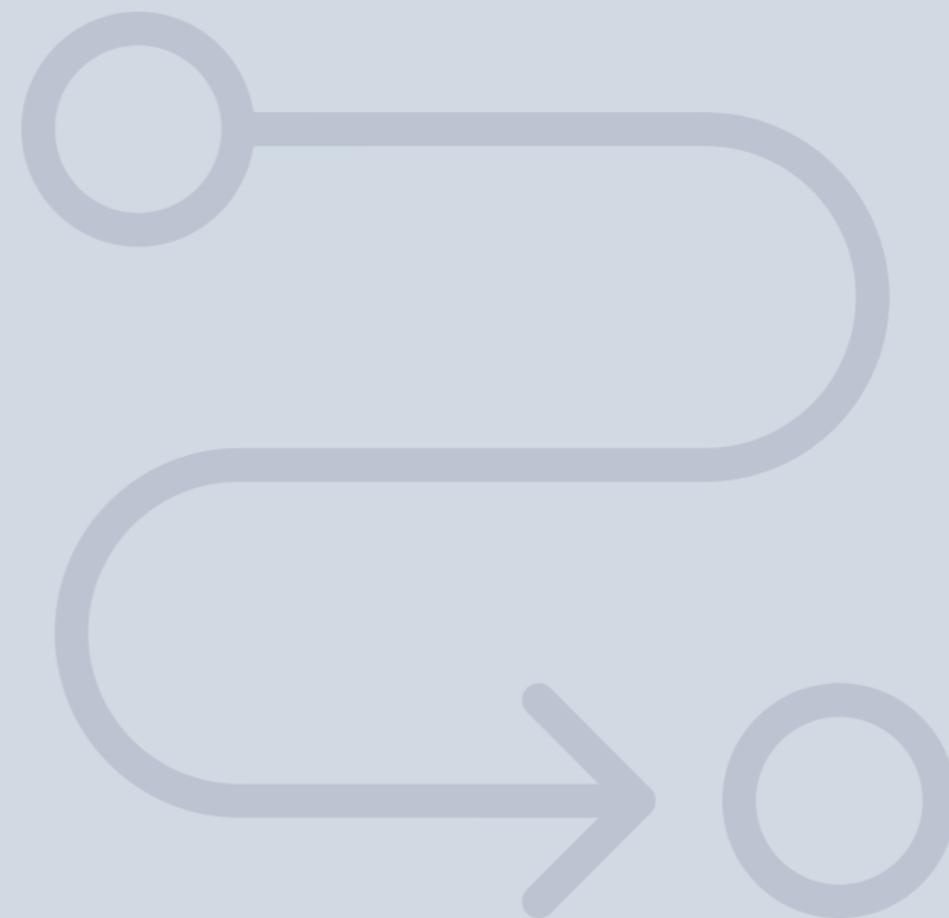
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





## SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



# Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello  
**100%**  
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

**Beca desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

**Beca emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

**Beca alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

# Masters Profesionales

Master en Gestión de Empresas Pharma - Biotech + 10  
Créditos ECTS

*Impulsamos tu carrera profesional*



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

[www.inesem.es](http://www.inesem.es)



958 05 02 05 [formacion@inesem.es](mailto:formacion@inesem.es)

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.