EDEM
ESCUELA DE MERCADOTECNIA

DIPLOMADO / 2027

PHARMA MARKETING

Estrategias para Liderar la Industria

Marketing, ciencia, innovación y comunicación responsable para el sector farmacéutico.

45 H	05	ONLINE
DURACIÓN	MÓDULOS	EN VIVO

INICIO 28 ENERO 2027 · MAR Y JUE 18:00–21:00 H

01 / PERFIL DE INGRESO

¿A quién está dirigido?

Para quienes quieren conectar el negocio con el sector salud.

01 Marketing y comunicación

Especialistas en marketing, publicidad, branding, comunicación y crecimiento comercial.

02 Profesionales de salud

Médicos y perfiles de ciencias de la salud interesados en posicionamiento y estrategia.

03 Industria farmacéutica

Equipos de laboratorios, farmacias, distribuidores, producto y visita médica.

04 Liderazgo y negocios

Profesionales que buscan diseñar estrategias con criterios regulatorios y datos.



02 / PERFIL DE EGRESO

Lo que podrás lograr

Herramientas para planear y defender estrategias farmacéuticas.

01 Estrategia de marca

Identificar oportunidades y definir propuestas de valor para portafolios.

02 Comunicación omnicanal

Diseñar experiencias para médicos y pacientes en canales físicos y digitales.

03 Criterio regulatorio

Reconocer riesgos publicitarios y criterios aplicables de COFEPRIS.

04 Decisiones basadas en datos

Integrar CRM, IA, KPIs, presupuestos y retorno de inversión.

Módulo 01

Cinco módulos de 9 horas · Formación online en vivo

Encuentra oportunidades para hacer crecer una marca farmacéutica

CONTENIDOS ACADÉMICOS

01 Modelos de negocio: laboratorios, distribuidores, farmacias y servicios médicos

02 Investigación de mercado y análisis competitivo del portafolio

03 Segmentación de médicos, pacientes e instituciones

04 Journey del paciente y del médico en la decisión de tratamiento

05 Propuesta de valor y posicionamiento de marca

09 HORAS · APRENDIZAJE APLICADO

Módulo 02

Cinco módulos de 9 horas · Formación online en vivo

Marketing digital, branding y comunicación médica

CONTENIDOS ACADÉMICOS

01 Branding farmacéutico y construcción de confianza

02 Contenido científico y educación al paciente

03 Omnicanalidad: visita médica, email, CRM y webinars

04 Búsqueda y captación digital en salud

05 Campañas por segmento y canal

06 Comunicación médica vs. promoción comercial

09 HORAS · APRENDIZAJE APLICADO

Módulo 03

Cinco módulos de 9 horas · Formación online en vivo

Regulación sanitaria, COFEPRIS y ética publicitaria

CONTENIDOS ACADÉMICOS

01 Permisos y avisos publicitarios: cuándo aplica cada uno

02 Publicidad de libre venta vs. medicamentos de prescripción

03 Dispositivos médicos y servicios de salud

04 Sustento científico de afirmaciones y advertencias

05 Datos personales y confidencialidad de pacientes

06 Revisión de materiales promocionales con casos reales



09 HORAS · APRENDIZAJE APLICADO

Módulo 04

Cinco módulos de 9 horas · Formación online en vivo

Inteligencia artificial, analítica y automatización en Pharma Marketing

CONTENIDOS ACADÉMICOS

01 Insights y tendencias de mercado con IA

02 CRM, segmentación y personalización de audiencias

03 Automatización de procesos con supervisión humana

04 GA4, Looker Studio y tableros comerciales

05 KPIs: leads, conversión, adquisición y retención

06 Uso responsable de IA con información sensible



09 HORAS · APRENDIZAJE APLICADO

Módulo 05

Cinco módulos de 9 horas · Formación online en vivo

Dirección comercial, finanzas y plan estratégico farmacéutico

CONTENIDOS ACADÉMICOS

01 Gestión de portafolio y lanzamientos de producto

02 Fuerza de ventas, visita médica y acceso al mercado

03 Presupuesto y asignación de recursos

04 ROI, márgenes y rentabilidad de campañas

05 KPIs y cronograma de implementación

06 Defensa del proyecto final ante panel



09 HORAS · APRENDIZAJE APLICADO

¿Por qué estudiar en EDEM?

Formación especializada, práctica y conectada con la industria.

01 Especialistas en activo

Aprende con profesionales que comparten experiencias y retos reales.

02 Grupos reducidos

Máximo 30 participantes para favorecer el intercambio y la retroalimentación.

03 Casos aplicados

Ejercicios con enfoque en el mercado farmacéutico mexicano.

04 Proyecto integrador

Desarrolla y presenta un plan estratégico con métricas y viabilidad.

Certificación y diploma

Dos reconocimientos para acreditar tu formación y competencias.

DIPLOMA EDEM / VALOR CURRICULAR

Diploma de formación continua correspondiente al Diplomado en Pharma Marketing de 45 horas, sujeto a los requisitos académicos establecidos.

CERTIFICACIÓN MERCA 2.0 + EDEM

Se obtiene al aprobar un proyecto final y su presentación-defensa ante un panel evaluador. Se consideran la aplicación de conocimientos, la estrategia y la argumentación.

Si el proyecto no se aprueba, existe una segunda oportunidad de corrección y evaluación. Tras dos intentos sin aprobar, no se entrega la certificación.

EDEM
ESCUELA DE MERCADOTECNIA

ADMISIONES / 2027

Transforma tu visión del Pharma Marketing.

Da el siguiente paso con una formación enfocada en estrategia, innovación y comunicación responsable.

HABLEMOS DE TU PRÓXIMO PASO

WHATSAPP / ASESORÍA DE ADMISIONES

55 3011 6618

CORREO ELECTRÓNICO

admisiones@escueladelmercadotecnia.org

escueladelmercadotecnia.org