



DIPLOMADO EN MARKETING Y PSICOLOGÍA DEL CIERRE DE VENTAS EN EL SECTOR SANITARIO



CIFOC

CENTRO DE INVESTIGACIÓN
Y FORMACIÓN CONTINUA DEL
CLAUSTRO GÓMEZ



CIFOC
CENTRO DE INVESTIGACIÓN
Y FORMACIÓN CONTINUA DEL
CLAUSTRO GÓMEZ

Reseña

*El **Centro de Investigación y Formación Continua del Claustro Gómez**, como subdivisión de la **Fundación Social Educativa y Cultural del Claustro Gómez**, es una entidad sin fines de lucro (OSFL) reconocida por el Ministerio de Gobierno, el Ministerio de Educación y el Ministerio de Salud por su impacto en la salud, educación y la investigación.*

*Enfocados en la **educación no formal** y la **educación continua**, ofrecemos una amplia gama de programas que incluyen **talleres, diplomados, seminarios, congresos, conferencias y cursos**. Estos programas están diseñados para actualizar y perfeccionar las habilidades de los profesionales en diversas áreas, adaptándose a las necesidades actuales del mercado laboral y del conocimiento.*

*Además, nuestro equipo de **docentes voluntarios, tanto nacionales como internacionales**, aporta una visión global y diversa, enriqueciendo la experiencia de aprendizaje con enfoques innovadores y prácticos. Nos enorgullece ser pioneros en **educación a distancia** e impulsar la **producción científica** como parte esencial de nuestro compromiso con la formación de calidad.*

Si deseas ampliar tus conocimientos, mejorar tus competencias profesionales y participar en programas de alto impacto educativo, ¡te invitamos a inscribirte y formar parte de una comunidad que lidera el futuro de la educación continua!



CIFOC

CENTRO DE INVESTIGACIÓN
Y FORMACIÓN CONTINUA DEL
CLAUSTRO GÓMEZ

Pensum y Plan Curricular

El Diplomado en Marketing y Psicología del Cierre de Ventas en el Sector Sanitario ofrece una formación especializada para comprender y aplicar estrategias de marketing adaptadas a las características únicas del sector salud. Este programa combina principios de marketing con conocimientos de psicología aplicada, enfocados en generar confianza, fidelizar clientes y aumentar la efectividad de las ventas de servicios y productos sanitarios.

Duración

200 horas académicas

100% Virtual (Asincrónico con clases magistrales en vivo)





Objetivo General

Formar especialistas en marketing sanitario con habilidades en psicología aplicada, capaces de diseñar estrategias efectivas de promoción y ventas, mejorando la experiencia del cliente y potenciando el éxito comercial en el sector salud.

Objetivos Específicos

- Analizar el comportamiento del consumidor en el sector sanitario para desarrollar estrategias de marketing personalizadas y eficaces.*
- Aplicar técnicas psicológicas para construir relaciones de confianza y aumentar la tasa de conversión en ventas de productos y servicios de salud.*
- Diseñar y ejecutar campañas de marketing digital y tradicional que promuevan la fidelización del cliente y el crecimiento sostenible de las organizaciones sanitarias.*





CIFOC
CENTRO DE INVESTIGACIÓN
Y FORMACIÓN CONTINUA DEL
CLAUSTRO GÓMEZ

Perfil del Estudiante

Este diplomado está dirigido a profesionales del sector salud, como gerentes de clínicas, representantes de ventas médicas, farmacéuticos, dentistas y emprendedores que deseen optimizar sus estrategias de marketing y ventas. También es ideal para especialistas en marketing, comunicación y relaciones públicas interesados en incursionar en el sector sanitario. Los participantes deben tener interés en entender las particularidades del mercado de la salud y la psicología del consumidor para potenciar sus habilidades en la promoción de productos y servicios.

Beneficios del Diplomado

Los participantes de este diplomado obtendrán una ventaja competitiva en el sector sanitario al adquirir habilidades avanzadas en marketing y ventas. Aprenderán a identificar las necesidades específicas de los consumidores de servicios de salud, diseñar estrategias de comunicación efectivas y cerrar negociaciones exitosas. El programa también fomenta la comprensión del comportamiento del cliente y su aplicación práctica para fortalecer la confianza y la fidelización. Además, los egresados estarán preparados para liderar iniciativas de marketing que impulsen el crecimiento sostenible y ético de sus organizaciones, aprovechando tanto canales tradicionales como digitales.



Plan de Estudios



CIFOC
CENTRO DE INVESTIGACIÓN
Y FORMACIÓN CONTINUA DEL
CLAUSTRO GÓMEZ



Módulo 1: Fundamentos de Marketing en el Sector Sanitario

- Introducción al marketing de servicios y productos sanitarios.
- Segmentación del mercado y análisis del público objetivo.
- Estrategias de posicionamiento y diferenciación en salud.



Módulo 2: Psicología del Consumidor Sanitario

- Comportamiento del consumidor en el sector salud.
- Factores emocionales y racionales en la toma de decisiones de compra.
- Construcción de relaciones de confianza con los clientes.



Módulo 3: Estrategias de Ventas y Negociación

- Técnicas de persuasión y manejo de objeciones en ventas sanitarias.
- Desarrollo de habilidades de negociación para cierres efectivos.
- Fidelización y experiencia del cliente en el sector salud.



Módulo 4: Marketing Digital y Campañas Integradas

- Herramientas digitales para el marketing sanitario: redes sociales, SEO y SEM.
- Diseño y ejecución de campañas integradas en canales online y offline.
- Análisis de métricas y evaluación del retorno de inversión en marketing sanitario.





Requisitos de Aprobación

- *Obtener más del 70% de las diferentes actividades asincrónicas que se encuentran en la plataforma.*
- *Haber observado las clases, ya sea en vivo o grabadas.*
- *Entregar artículo científico que será desarrollado durante el programa.*
- *Entregar video de sustentación del artículo científico.*

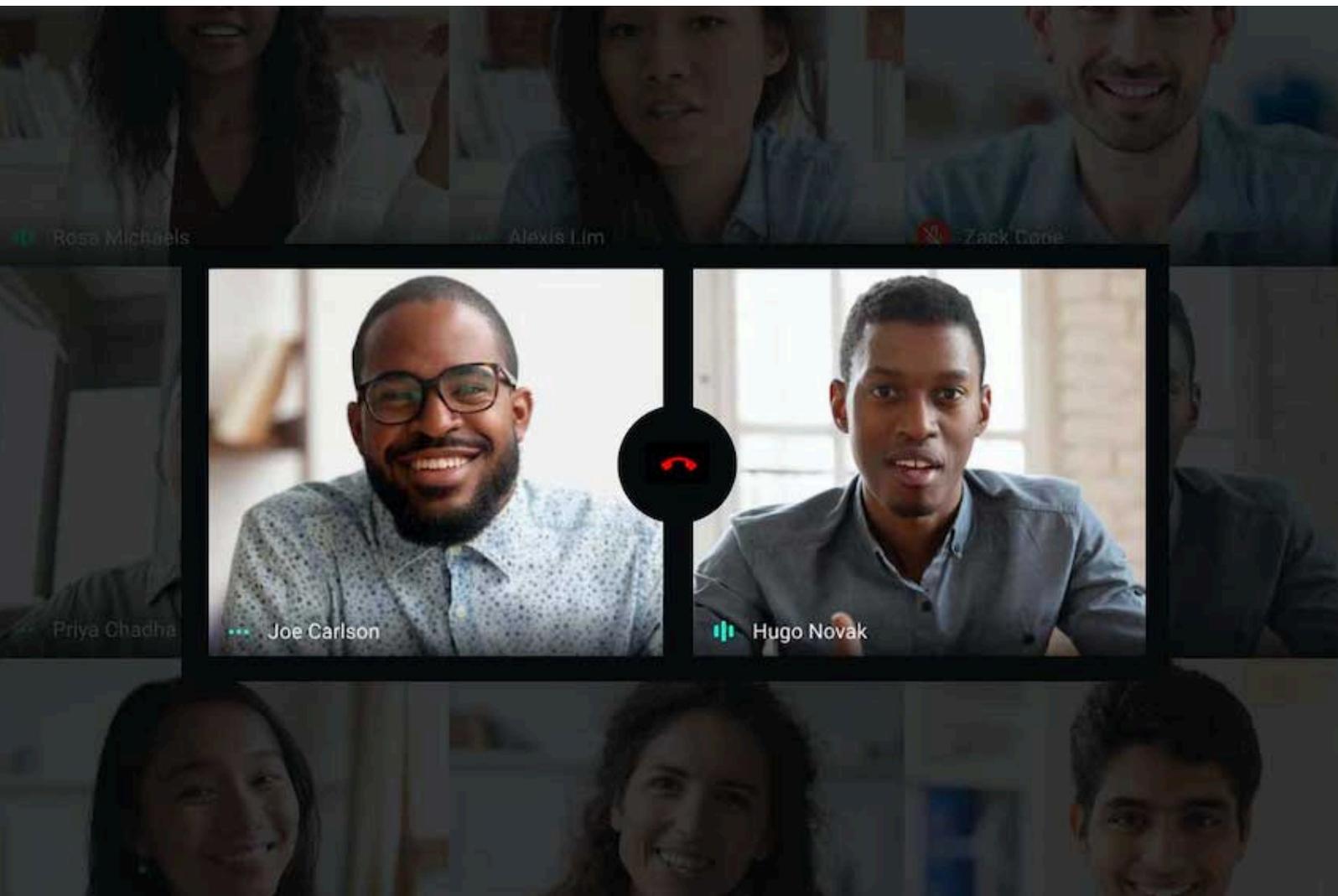




CIFOC
CENTRO DE INVESTIGACIÓN
Y FORMACIÓN CONTINUA DEL
CLAUSTRO GÓMEZ

Modalidad de Estudio

La modalidad **one to one** te permite avanzar a tu propio ritmo durante dos meses de formación asincrónica a través de nuestra plataforma, con acceso continuo a un tutor para resolver cualquier duda. Al completar tus actividades y estudios, tendrás una cita para un encuentro en vivo con un especialista, quien te brindará una clase magistral exclusiva sobre los diferentes módulos. Esta clase será organizada de acuerdo a tu disponibilidad, garantizando una experiencia personalizada y adaptada a tus necesidades.





Modalidad de Estudio

En la modalidad **Hybrid Group**, tendrás acceso a la formación a la que te matriculaste por convocatoria, combinando trabajo sincrónico y asincrónico junto a un grupo de compañeros. Participarás en encuentros en vivo a través de nuestra plataforma con un docente cada fin de semana, siguiendo el horario establecido por el centro, lo que te permitirá avanzar en equipo mientras disfrutas de la flexibilidad del aprendizaje híbrido.

