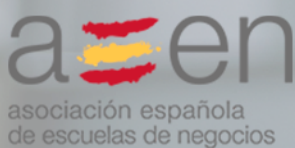


Máster en Dirección de Marketing y Liderazgo comercial de Industrias Farmacéuticas

28^o edición
2025-2026

Reconocimientos institucionales:



farmaindustria

Máster en Dirección de Marketing y Liderazgo comercial de Industrias Farmacéuticas.

01	CESIF		Pág. 3
02	Máster en Dirección de Marketing y Liderazgo comercial de Industrias Farmacéuticas	2.1. ¿A quién va dirigido? 2.2. Objetivos 2.3. Salidas profesionales 2.4. Otros títulos relacionados 2.5. Programa 2.6. Titulación 2.7. Datos clave 2.8. Claustro	Pág. 4
03	¿Por qué estudiar en CESIF?	3.1. Campus virtual CESIF 3.2. Metodología práctica “Learning by doing” 3.3. Tutorías y seguimiento personalizado 3.4. Formación complementaria	Pág. 14
04	Servicio de “Carreras Profesionales”	4.1. Perfil alumno 3.0. 4.2. Prácticas en empresa 4.3. Bolsa de empleo	Pág. 15
05	Admisión del estudiante	5.1. Inscripción 5.2. Admisión 5.3. Becas	Pág. 17
06	Consejo académico		Pág. 18

1. CESIF, Centro de Estudios Superiores de la Industria Farmacéutica.

Somos una institución privada, nacida en 1990, siendo hoy líderes de la formación de profesionales en la industria farmacéutica, parafarmacéutica, alimentaria, biotecnológica, química, cosmética y -en general- en todos aquellos sectores afines, relacionados con el sector salud.



Objetivo.

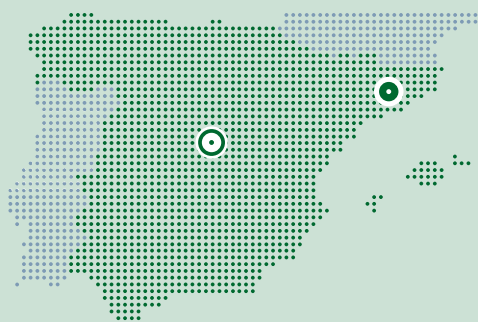
El objetivo prioritario de CESIF es la formación de profesionales con un alto nivel de especialización en las distintas posiciones técnicas y directivas que ofrecen las empresas, complementando las áreas docentes con una preparación exhaustiva y personalizada para la búsqueda de empleo y el desarrollo profesional.



Todo el **claustró de CESIF** lo integran **profesionales en activo de reconocido prestigio**, con experiencia en puestos directivos y de responsabilidad en empresas líderes en sus sectores.



CESIF tiene **sede en:**



○ Madrid ○ Barcelona

El **alto grado de calidad y exigencia** en los programas que impartimos, junto con la orientación eminentemente práctica de nuestros cursos, han merecido el reconocimiento mayoritario de los respectivos sectores, quedando avalado nuestro prestigio de CESIF por los más de 12.500 estudiantes de anteriores promociones, que se han incorporado a las principales compañías del sector correspondiente.

Nuestra misión es **contribuir al progreso económico-social y a la mejora continua** de los profesionales de los sectores farmacéutico, biotecnológico, alimentario, químico y cosmético, industrias esenciales para la economía, ofreciendo **soluciones para la generación de conocimiento** a los profesionales de estos ámbitos.

Además, **aspiramos a ser una referencia mundial** en las actividades de formación y consultoría de alta especialización, contribuyendo al **desarrollo de los sectores** a los que se circunscribe nuestra **actividad, experiencia y conocimientos**, ofreciendo:

- 1 Un **modelo académico único**, adaptado a los nuevos paradigmas del aprendizaje y constituido sobre la base del alto nivel del profesorado.
- 1 Un centro de **conexión entre el ámbito profesional y de enseñanza**, en el que los estudiantes vivan un aprendizaje experiencial 360°.
- 1 Un **foro de debate y acceso a la actualidad** que define nuestros ámbitos de actividad
- 1 Un **entorno de networking** para profesionales, directivos y resto de actores en nuestros sectores.

2. Máster en Dirección de Marketing y Liderazgo comercial de Industrias Farmacéuticas.

2.1. ¿A quién va dirigido?



Este programa de especialización profesional está orientado a:

- Titulados en áreas de ciencias de la salud y afines (Biología, Farmacia, Bioquímica, Biotecnología, Medicina, Veterinaria, Química, etc.) y a alumnos de último curso de estas titulaciones que desean orientar su carrera profesional hacia áreas de gestión y departamentos de marketing en empresas vinculadas a la industria farmacéutica.
- Titulados en Marketing, Periodismo, Publicidad, Derecho, Administración y Dirección de Empresas, etc.
- Profesionales del sector que quieren potenciar su carrera profesional.



2.2. Objetivos.

La **industria farmacéutica** nacional se sitúa como uno de los **motores de nuestra Economía**. Sus cifras confirman su elevada productividad y su gran competitividad en entornos internacionales. Con una **facturación por encima de los 14.000 millones**, este sector da empleo de forma directa a más de 40.000 personas cada año.

En el actual entorno del sector, las empresas farmacéuticas apuestan por la **investigación para el lanzamiento de nuevos productos** al mercado de forma continua. Esto provoca que sea necesario incorporar a las compañías **profesionales altamente cualificados**, para sus departamentos comerciales y de marketing, que sean **capaces de diseñar estrategias comerciales** de éxito en mercados cada vez más globales y competitivos.

El **Máster en Dirección de Marketing y Liderazgo comercial de Industrias Farmacéuticas** ofrece al alumno una **formación exhaustiva y práctica de las técnicas de planificación y gestión** que deberán dominar en los distintos puestos a los que pueden optar dentro de los **departamentos comerciales, de marketing médico o de gestión** en la industria farmacéutica. La impartición de **parte del programa en inglés** favorece el desarrollo de esta competencia para todos los estudiantes y fortalece su perfil para **enfocar con éxito su futura carrera profesional**.

- Prepararte para diseñar estrategias y gestionar con éxito las áreas de marketing y ventas de la industria farmacéutica.

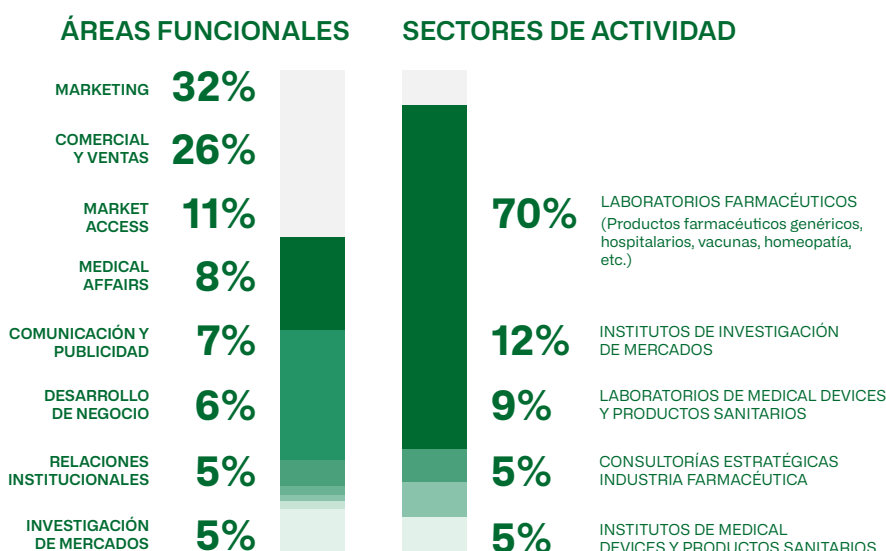
Proporcionarte una formación especializada en:

- Marketing estratégico, operativo, digital y big data de la industria farmacéutica.
- Habilidades directivas y liderazgo en ventas.
- Medical marketing, Market Access y Farmacoeconomía.
- Estrategias financieras: gestión, control y toma de decisiones.
- Entorno regulatorio vigente.

Conseguir tu inmediata incorporación laboral y desarrollo profesional.


2.3. Salidas profesionales.

Dentro de la industria farmacéutica existe una amplia variedad de posiciones profesionales que permiten a los estudiantes especializados en estas áreas el acceso a una extensa diversidad de opciones para su desarrollo profesional futuro.





* Datos medios relativos a las últimas 10 ediciones del Máster.

2.4. Otros títulos relacionados.

 **MÁSTER EN INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y PARAFARMACÉUTICA.**

 **MÁSTER EN MONITORIZACIÓN Y GESTIÓN DE ENSAYOS CLÍNICOS.**

 **MÁSTER EN INDUSTRIA QUÍMICA. GESTIÓN TÉCNICA DE EMPRESAS QUÍMICAS.**

 **MÁSTER EN MEDICAL AFFAIRS Y MSL.**

 **MBA EN INDUSTRIA FARMACÉUTICA & HEALTHCARE.**

 **MÁSTER EN SEGURIDAD ALIMENTARIA, GESTIÓN DE CALIDAD Y TECNOLOGÍA INDUSTRIAL.**

 **MÁSTER EN BIOTECNOLOGÍA DE LA SALUD. TECNOLOGÍA Y GESTIÓN DE EMPRESAS BIOTECNOLÓGICAS.**

2.5. Programa.

El programa del **Máster en Dirección de Marketing y Liderazgo comercial de Industrias Farmacéuticas** está estructurado en 12 módulos de contenidos para cubrir todos los aspectos necesarios de una completa formación.

Módulo 1: Acceso a la industria farmacéutica y su entorno.

1. Actualidad y tendencias del sector farma.
2. Diferentes departamentos de la Industria Farmacéutica.
3. El ciclo de vida de producto, desde los ensayos clínicos a la pérdida de patente.

Módulo 2: Marketing estratégico.

1. Estructura y roles del departamento de Marketing.
2. Estrategia de marketing. Visión de compañía, portfolio y producto.
3. Análisis del mercado. Entendimiento de la patología y del entorno competitivo.
4. Análisis de la audiencia. Pagadores, prescriptores y pacientes / consumidores.
5. Propuesta de valor.

Módulo 3: Marketing operativo.

1. Análisis DAFO y su accionabilidad.
2. Segmentación y targeting. Personalización de la propuesta de valor. Customer Centricity.
3. Generación del contenido.
4. Comunicación.
5. Responsabilidades financieras y logísticas.
6. Evaluación de resultados.

Módulo 4: Marketing digital y Big Data en la industria farmacéutica.

1. Marketing Digital y Omnicanalidad.
2. Business Intelligence.

Módulo 5: Dirección comercial y liderazgo eficaz en ventas.

1. Estructura y roles del departamento comercial.
2. Estrategia comercial. Adaptación al mercado y ciclo de vida del producto.
3. Planificación y gestión comercial.
4. Plan de cuenta. Estructura y seguimiento.
4. La visita comercial. Visita médica. Visita a la oficina de farmacia.
5. La visita remota.
6. Coordinación con otros roles de campo.
7. Introducción a la excelencia comercial.

Módulo 6: Medical marketing.

1. Departamento Médico - Responsabilidades.
2. Actividades y Posiciones: Medical Science Manager y Medical Advisor.
3. Ensayos Clínicos.
4. Farmacovigilancia.

Módulo 7: Market access y farmacoconomía.

1. Departamento de Acceso – Responsabilidades.
2. Market Access. Relaciones Institucionales. Acceso Regional y Local.
3. Market Access en las decisiones estratégicas.
4. Política de Precios. Reembolso.
5. Farmacoconomía. Conceptos.

Módulo 8: Estrategia financiera: gestión, control y toma de decisiones.

1. Los estados financieros: La construcción del balance y cuenta de resultados.
2. Previsiones financieras: la concreción de la estrategia.
3. El cash flow.
4. Los proyectos de inversión. El VAN y la TIR.

Módulo 9: Entorno regulatorios.

1. Legislación farmacéutica.
2. Código ético.
3. Patentes y marcas.
4. Protección de datos.

Módulo 10: Desarrollo personal y Perfil 3.0.

1. Carreras Profesionales (Linkedin. Personal Branding)
2. Plan de desarrollo individual
3. Gestión como palanca de crecimiento profesional.
4. Pensamiento crítico y Liderazgo adaptativo.
5. Trabajo en equipo, cooperación, gestión del tiempo.

Módulo 11: Entorno regulatorios.

1. Plan de marketing.
2. Talleres de marketing.
3. TFM de marketing.

Conferencias.

- Mercado hospitalario y principales submercados.
- Mercado Consumer Health.
- Mercados de genéricos y biosimilares.
- Industria MedTech.
- El papel de la distribución en las estrategias de marketing.
- Enfermedades raras.

2.6. Titulación.

Los alumnos que finalicen satisfactoriamente el Máster (resolución y entrega de todos los casos prácticos propuestos y realización del Proyecto Fin de Máster con una evaluación final positiva), recibirán el correspondiente diploma del **Máster en Dirección de Marketing y Liderazgo comercial de Industrias Farmacéuticas de CESIF**.

Título avalado y reconocido por FarmaIndustria.

2.7. Datos clave.



Modalidad:
Presencial Madrid



Duración:
9 meses



Equivalencia de créditos:
60 ECTS



2.8. Claustro.



ÁLVARO AGUILAR 

Director del programa.

Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid. MBA en IE Business School.

Ha desarrollado su carrera profesional en el mundo de la consultoría, donde empezó trabajando en la Industria de Telecomunicaciones en multinacionales como Oliver Wyman y Accenture. Durante los últimos años, giró el foco de su actividad hacia la Industria Farmacéutica, y ha sido Director en el área de Consultoría y responsable de la práctica de MedTech para IQVIA España.

Actualmente es Director General de iDoctus, compañía que pone al alcance de cualquier profesional sanitario un fácil acceso a múltiples servicios y herramientas así como información relevante para la práctica clínica. iDoctus es la aplicación móvil de referencia en España y Latinoamérica, con casi medio millón de usuarios, y es el soporte que utilizan las principales compañías farmacéuticas como canal de comunicación.

El claustro de CESIF está formado por más de 1.000 profesores profesionales en activo de reconocido prestigio y probada experiencia.

El objetivo del claustro se centra en ofrecer formación actualizada y alineada con la realidad del sector.

3. ¿Por qué estudiar en CESIF?

3.1. Campus virtual CESIF.

Los estudiantes a través del Campus virtual CESIF tendrán acceso a:

- Programa y documentación: con las áreas del temario del curso. También podrán consultar otros materiales adicionales facilitados por los profesores.
- Seguimiento académico: entrega de trabajos y acceso a las calificaciones.
- Evaluaciones: encuestas de satisfacción para poder valorar a los profesores del curso.
- Contacto directo de los diferentes departamentos de CESIF para resolver cualquier duda o solicitar el apoyo que pueda necesitar durante el curso.
- Noticias: informaciones de interés sobre el curso.
- Chat, foro de discusión y salas virtuales de trabajo.
- Ofertas laborales y prácticas de empresas.

3.2. Metodología práctica “Learning by doing”.

Mediante casos prácticos y conferencias de ponentes relevantes en el ámbito, los alumnos conectan con la realidad del sector y serán capaces de aplicar los conocimientos adquiridos a la realidad de la industria farmacéutica.

3.3. Tutorías y seguimiento personalizado.

Durante todo el curso, el alumno contará con el apoyo del claustro, formado por profesionales en activo con gran experiencia práctica, y coordinadores académicos.

3.4. Formación complementaria.



Idiomas: CESIF ofrece un módulo voluntario de **100 horas de refuerzo en inglés adaptado a los entornos profesionales del sector**. El alumno adquirirá las habilidades necesarias para proyectarse como un profesional también en inglés, aumentando así sus posibilidades de promoción profesional.

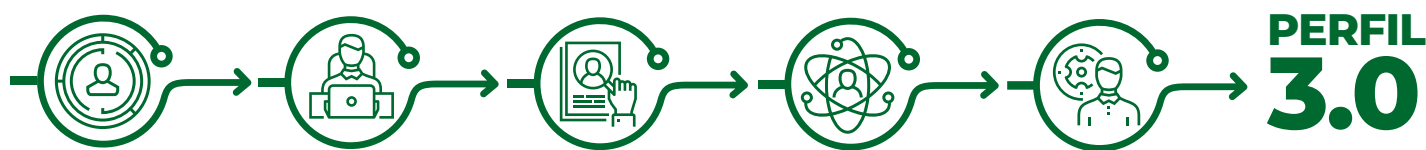


Informática: a lo largo del curso académico, fuera del horario habitual de clase, CESIF ofrece un **módulo voluntario de 40 horas lectivas centradas en entorno Office** para dotar al alumno de un conocimiento avanzado de los programas y profundizar en las habilidades prácticas necesarias para desenvolverse con soltura en el ámbito profesional habitual.

4. Servicio de “Carreras Profesionales”.

Nuestro departamento de Carreras Profesionales es el puente entre la formación académica y la realidad laboral, gestiona la bolsa de empleo de CESIF gracias a una relación directa con el mundo empresarial y el logro de diferentes convenios. También ofrece a nuestros estudiantes un asesoramiento personalizado y resolución de dudas relacionadas con la evolución de su trayectoria para que opten a las ofertas de empleo que mejor se adapten a su perfil.

4.1. Perfil alumno 3.0.



El departamento de Carreras Profesionales realiza un programa de coaching y asesoramiento personalizado con el módulo de “**Desarrollo personal**”. Está diseñado para:

- 7 **Preparar y afrontar con éxito las distintas fases o situaciones enfocadas a la obtención de oportunidades profesionales** (prácticas/empleo). Se trabajará en el desarrollo y revisión de CV y carta de presentación. Se llevará a cabo preparación de entrevistas de trabajo y la búsqueda activa e identificación de oportunidades en redes sociales. Todo esto se verá apoyado por técnicas prácticas como role-play, dinámicas de grupo, talleres, etc.
- 7 **Potenciar el talento y habilidades claves para una mayor eficiencia en el desempeño profesional**, profundizando en:
 - Planificación y gestión de proyectos.
 - Comunicación y trabajo en equipo.
 - Negociación, liderazgo y gestión de equipos.
- 7 **Creación de marca personal**. A través de herramientas y técnicas, el estudiante adquirirá un profundo autoconocimiento. El objetivo es identificar aquellas competencias y valores en los que más destaque, trabajar en sus áreas de mejora, generando así una diferenciación y marca personal.
- 7 **Desarrollo de un perfil 3.0**. El alumno integrará la formación especializada del máster junto al desarrollo de su marca personal durante el año académico.



4.2. Prácticas en empresa.

Los alumnos que así lo deseen, podrán realizar **un período de prácticas**, de acuerdo con las pautas de la normativa vigente en ese momento, en **empresa de los sectores abarcados**, en áreas de desempeño de directa aplicación de los contenidos del máster.

El **departamento de Carreras Profesionales** gestiona el programa de prácticas profesionales a través de una relación directa con el mundo empresarial. Se ofrece un asesoramiento y trato personalizado a cada estudiante para que opte a aquella oferta que mejor se adecue a su perfil.

La **duración mínima** de dichas prácticas será de **600 horas** y la **remuneración económica** de las mismas **dependerá de los estándares** que cada empresa tenga establecidos para estas posiciones.

4.3. Bolsa de empleo.

CESIF ofrece a los alumnos desde su inicio en el máster, siempre que la titulación oficial haya sido finalizada, el acceso de forma vitalicia a una bolsa de empleo exclusiva.

En las últimas promociones, la gestión proactiva realizada por el centro y dirigida a la industria farmacéutica, parafarmacéutica, alimentaria, química, cosmética y biotecnológica, ha colaborado a la incorporación de más del 90% de sus titulados al mundo laboral.

**+800 OFERTAS DE EMPLEO ANUALES
GESTIONADAS EN LA BOLSA DE EMPLEO.**

Algunas de las empresas en las que trabajan nuestro@s alumn@s.



PHILIPS

P&G



SIEMENS



Abbott

abbvie



GRUPO
MENARINI



AstraZeneca

Baxter

B | BRAUN



Accede al directorio completo [aquí](#).

5. Admisión del estudiante.

5.1. Inscripción.

Para inscribirte en el máster deberás aportar:

- 1 Solicitudo de admisión, debidamente cumplimentada y firmada.
- 1 CV personal.
- 1 Titulación académica.
- 1 Justificante de pago correspondiente al importe de la inscripción.

5.2. Admisión.

Una vez aportados todos los documentos requeridos en el apartado anterior, el candidato tendrá que realizar un **test de competencias** personales y profesionales y una prueba de idioma. Posteriormente, será convocado para mantener una **entrevista personal con el Director/a de programa**. Esta entrevista es imprescindible para la posterior evaluación del perfil, la personalización de seguimiento y apoyo durante el curso.

Después de la evaluación, CESIF comunicará el resultado de su admisión e indicará la fecha límite para formalizar el pago del máster..

5.3. Facilidades de financiación.

CESIF ofrece unas **condiciones especiales de financiación a través de pago único o fraccionado en cuotas flexibles**, además de un acuerdo con Sabadell Consumer de hasta 36 meses. Si tienes interés en conocer más información, no dudes en contactar con tu asesor.

5.3. Becas.

Con el objetivo de que ningún estudiante con potencial pierda la oportunidad de incorporarse a este Máster por motivos estrictamente económicos, CESIF ofrece las siguientes Becas a todos aquellos que cumplan los requisitos mínimos de acceso incluidos en la normativa general de Solicitud de Beca y presenten las solicitudes adjuntando toda la documentación requerida, en tiempo y forma.

- 1 CESIF ofrece dos becas dotadas de hasta el 50% del importe de la matrícula para cada uno de los grupos.
- 1 Además, Farmaindustria dispone de **dos becas dotadas con el 50 % del importe de la matrícula**, que será concedidas en base a los criterios que dicha institución establezca.



6. Consejo académico.

JUAN YERMO

Director general de Farmaindustria.

VAL DÍEZ

Directora general de la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética – STANPA.

ION AROCENA

Director general de la Asociación Española de Bioempresas – AseBio.

SUSANA GÓMEZ-LUS

Presidenta de la Asociación de Medicina de la Industria Farmacéutica Española– AMIFE.

JUAN ANTONIO LABAT

Director general de la Federación Empresarial de la Industria Química Española – FEIQUE.

MAURICIO GARCÍA DE QUEVEDO

Director general de la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas – FIAB.

MARIONA SERRA

Presidenta de CataloniaBio & HealthTech.

RICARDO DÍAZ MARTÍN

Decano - Presidente del Consejo General de Colegios Oficiales de Químicos en España.

JORGE ABAD GARCÍA

Presidente del Consejo General de Colegios Oficiales de Biólogos en España.

Acuerdos y reconocimiento institucional.

CESIF cuenta con el apoyo y colaboración de diversas instituciones que, integradas en su Consejo Académico, velan por la calidad de la enseñanza impartida y colaboran en la realización de los distintos cursos que se ofrecen.



CONSEJO GENERAL
COLEGIOS OFICIALES
QUÍMICOS DE ESPAÑA



Colegio Oficial
Químicos
de Madrid



FIAB
FEDERACIÓN ESPAÑOLA
DE INDUSTRIAS DE ALIMENTACIÓN
Y BEBIDAS

feiQue



Consejo General
de Colegios Oficiales
de Biólogos

stanpa

Asociación Nacional de
Perfumería y Cosmética



amife
ASOCIACIÓN DE MEDICINA DE
LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

CataloniaBio
& HealthTech
Connecting companies

farmaindustria



a3en

asociación española
de escuelas de negocios

CESIF Miembro de la Asociación
Española de Escuelas de Negocio

MADRID:

Arapiles, nº 11. 28015
+34 915 938 308
madrid@cesif.es

BARCELONA:

Josep Irla i Bosch, nº 5-7, 3ª.
08034, +34 932 052 550
barcelona@cesif.es

cesif.es



PARA MÁS INFORMACIÓN
admisiones@cesif.es