



Programas de Capacitación y Servicios de Asesoría para las empresas de la Industria Farmacéutica y de la Salud, desarrollados para atender necesidades específicas de las diferentes áreas de actividad.

- ✓ Cursos abiertos sobre temas específicos, en la modalidad a distancia o presenciales
- ✓ Capacitación *ad-hoc* y cursos cerrados para los requerimientos particulares de la empresa.
- ✓ Programas de Formación integral de ejecutivos, a nivel *junior*, *senior* y *master*.
- ✓ Asesoría y *Coaching* para ejecutivos.



Presentación de Servicios y Programa de Cursos 2025



Calendario de Cursos 2025

Impartidos con la metodología SCAP, desarrollada por PROYECTA, que agrega ejercicios y conceptos para ir más allá del conocimiento explícito hasta comprender aquellos criterios que por su complejidad requieren de un análisis más detallado de acuerdo con la empresa.

Proyecta 
"Hacia la involucración emotiva del conocimiento"
La Agencia de Desarrollo Humano para la Industria de la Salud

Presentación de Servicios y Programa 2025

La alta especialización de la **Industria Farmacéutica y de la salud**, aunada al incremento en la normatividad y un mercado cada vez más competitivo, obliga al desarrollo de Capacitación dirigida a objetivos concretos pero también a los emergentes, que ofrezca una visión fresca con elementos innovadores.

A tal efecto le ofrecemos los siguientes servicios:

- 1) **Cursos y Webinars** sobre temas específicos;
- 2) **Capacitación *ad-hoc* y cursos cerrados** para sus requerimientos particulares.
- 3) **Programa de Formación Farmacéutica:** colaboramos en la formación integral de ejecutivos para esta industria, tanto a nivel *junior* como *senior* y *máster*.
- 4) **Asesoría y Coaching** para ejecutivos de su organización.

Le presentamos el calendario de talleres y webinars para el 2025, desarrollados con la metodología **SCAP**, desarrollada en **PROYECTA**, que agrega ejercicios y conceptos que permiten ir más allá del conocimiento explícito para comprender incluso aquellos conocimientos y experiencias tácitos cuya expresión se dificulta al tratarse de puntos de vista complejos y peculiares de cada empresa.



Servicios de Capacitación

Área Comercial
Farma Ética y OTC

Veterinaria

Manufactura y
Control de Calidad

Ejecutivos de
Mercadotecnia

Equipo Médico

Análisis Clínicos

Fuerza de Ventas

Farmacias y
Distribuidores

Humanistas
y de Gestión

Capacitación

Dirección Médica

Contacto



Índice:

*Haga click en el tema que le interese, o continúe con la
secuencia de la presentación*

*La Agencia de Desarrollo Humano
para la Industria Farmacéutica*

Proveemos de soluciones prácticas a su organización, a través de la dinamización racional/emotiva de su personal, con un enfoque humanista, en el que los participantes se involucran con su función y con la empresa afectiva, cognitiva y éticamente, en beneficio de la productividad.

1a) Ejecutivos de Mercadotecnia(1/2)

Para Ejecutivos de Mercadotecnia	Fecha
El Gerente de Marca de Alta Especialidad	30 de enero de 2025
Elaboración de un Plan de MKT Farmacéutico	19 de febrero de 2025
Argumentación Mercadológica	10 de marzo de 2025
El Plan de MKT en el Mercado de Impulso	2 de abril de 2025
Patentes y Marcas	28 de abril de 2025
Investigación de Mercados para Productos Nuevos	19 de mayo de 2025
Objetivos Estratégicos y Cartera de Productos	9 de junio de 2025
Lanzamiento de Nuevos Productos	26 de junio de 2025
Organización de Eventos y Convenciones	10 de julio de 2025



1a) Ejecutivos de Mercadotecnia(2/2)

Para Ejecutivos de Mercadotecnia	Fecha
Mercadotecnia Farmacéutica	4 de agosto de 2025
El Plan de Marketing para no mercadólogos	21 de agosto de 2025
Trade MKT y Category Management	10 de septiembre de 2025
El Gerente de Marca OTC	2 de octubre de 2025
Divulgación y Venta del Plan de MKT	27 de octubre de 2025
Investigación Cualitativa	18 de noviembre de 2025
La Gerencia de Marca OTC	25 de noviembre de 2025
Relación Productiva con Agencias	3 de diciembre de 2025



1b) Gerente de Distrito (1/2)

Para Gerentes de Distrito

Fechas

El Gerente de Distrito y la Capacitación

16 de enero de 2025

Negociación

10 de febrero de 2025

Planeación Territorial

27 de febrero de 2025

Habilidades Gerenciales para Gtes de Distrito

18 de marzo de 2025

Business Development

9 de abril de 2025

Mercadotecnia para el Gerente de Distrito

12 de mayo de 2025

Liderazgo en el Distrito

30 de mayo de 2025

El Gerente de Distrito de Oncología

11 de junio de 2025

Reclutamiento y Selección de Rep. Médicos

2 de julio de 2025



1b) Gerente de Distrito (2/2)

Para Gerentes de Distrito

Fechas

Planeación Estratégica y Táctica

21 de julio de 2025

Evaluación del Desempeño

7 de agosto de 2025

Productividad de la Fuerza de Ventas

27 de agosto de 2025

Merchandising para el Distrital

17 de septiembre de 2025

Negociación para el Gerente de Distrito

7 de octubre de 2025

Plan de Ventas

22 de octubre de 2025

El Gerente de Distrito y el Coaching

13 de noviembre de 2025

Las Gerencias Nacional y Divisional de Ventas

4 de diciembre de 2025





1c) Representantes

Para Representantes

Fechas

Representante de Nutricionales	21 de enero de 2025
El Ejecutivo Cuentas Clave (KAM)	18 de febrero de 2025
El Representante de Hospitales	19 de marzo de 2025
El Representante de Oncología	22 de abril de 2025
Representante de Imagenología	22 de mayo de 2025
La Promoción Virtual	19 de junio de 2025
El Representante de Alta Especialidad	15 de julio de 2025
El Representante de OTC y Merchandising	11 de agosto de 2025
El Ejecutivo Cuentas Clave (KAM)	18 de febrero de 2025
El Representante Ético y la Farmacia	9 de septiembre de 2025
Promoción y Venta en el Mercado de Impulso	9 de octubre de 2025
KAM Hospitalario	4 de noviembre de 2025
Marketing Relacional	4 de diciembre de 2025

2) Capacitación

Para Ejecutivos de Capacitación

Detección de Necesidades de Capacitación

Presentaciones exitosas

Instrumentos de Evaluación por competencias

Diseño de Cursos de Capacitación Presenciales

Instrumentos de evaluación por competencias

Plan de Vida y Carrera

Impartición de Cursos de Capacitación (con Certificación)

Evaluación del Desempeño por Competencias

Gestión de la Capacitación

Detección de Necesidades de Capacitación

Capacitación por competencias

Capacitación SCAP

Impartición Cursos de Capacitación

El Gerente de Capacitación

Dinámicas: Objetivos, Planeación y Aplicación

Estructuración de un curso de Nuevo Ingreso

Fecha

9 de enero de 2025

22 de enero de 2025

13 de febrero de 2025

11 de marzo de 2025

4 de abril de 2025

6 de mayo de 2025

26 de mayo de 2025

13 de junio de 2025

3 de julio de 2025

28 de julio de 2025

18 de agosto de 2025

8 de septiembre de 2025

30 de septiembre de 2025

21 de octubre de 2025

19 de noviembre de 2025

10 de diciembre de 2025





3) Dirección Médica

Taller	Fecha
Advisory Board	8 de enero de 2025
Medical Marketing	28 de enero de 2025
Farmacovigilancia, actualización	26 de febrero de 2025
Relación Dirección médica-Área comercial	27 de marzo de 2025
Entrenamiento para medical speakers	8 de mayo de 2025
Advisory Board	2 de junio de 2025
Medical training	24 de junio de 2025
Gestión de los MSL	16 de julio de 2025
Interpretación de Estudios Clínicos	14 de agosto de 2025
El Gerente Médico	11 de septiembre de 2025
Preparación médico-comercial y en áreas terapéuticas	8 de octubre de 2025
Tecnovigilancia	5 de noviembre de 2025
Estudios de bioequivalencia (NOM-177-SSA1)	8 de diciembre de 2025



4) Veterinaria (1/2)

4a. Para Ejecutivos de Mercadotecnia	Fecha
BP de Manufactura de Productos Veterinarios	27 de enero de 2025
El Gerente de Marca de Grandes Especies	25 de febrero de 2025
El Plan de MKT de Veterinaria	25 de marzo de 2025
El encargado de mostrador en Farmacia de Veterinaria	24 de abril de 2025
Las Gerencias de Ventas en Veterinaria	21 de mayo de 2025
BPAC en Veterinarios	18 de junio de 2025
El Representante de Grandes Especies	8 de julio de 2025
Administración de la Fuerza de Ventas en veterinaria	30 de julio de 2025
El Gerente de Marca de Animales de Compañía	martes, 26 de agosto de 2025
El Ejecutivo de Cuentas Clave en Veterinaria	18 de septiembre de 2025
Investigación de Mercados en Veterinaria	15 de octubre de 2025
El Representante de Animales de Compañía	6 de noviembre de 2025
BP Almacenamiento y Distribución en Veterinaria	9 de diciembre de 2025

5) Farmacias y Distribuidores(1/2)



Taller	Fecha
Atención al Cliente en Mostrador	10 de enero de 2025
Ventas al médico de botiquín	17 de enero de 2025
El Agente de ventas del Distribuidor	7 de febrero de 2025
Farmacovigilancia para las Farmacias	28 de febrero de 2025
El Merchandising por la Farmacia	12 de marzo de 2025
Telemarketing	31 de marzo de 2025
El vendedor de Mayorista y Distribuidor	25 de abril de 2025
Servicio al Cliente	16 de mayo de 2025
Relación con laboratorios Farmacéuticos	3 de junio de 2025
Reclutamiento y Selección Vendedores de Distribuidores	12 de junio de 2025
Buenas Practicas de Almacenes para Distribuidores	30 de junio de 2025

5) Farmacias y Distribuidores(2/2)



Taller	Fecha
Cobranza	17 de julio de 2025
Relación con el Mayorista y el Distribuidor	5 de agosto de 2025
Gestión de la Fuerza de Ventas de Distribuidores	22 de agosto de 2025
Buenas prácticas sanitarias en farmacias y consultorios	4 de septiembre de 2025
El Comprador: Proceso y Negociación	23 de septiembre de 2025
Dispensación de Medicamentos	10 de octubre de 2025
Reclutamiento y Selección de Empleados de Mostrador	23 de octubre de 2025
Atención al cliente en Mostrador	12 de noviembre de 2025
Negociación	26 de noviembre de 2025
El Comprador de Mayoristas y Distribuidores	17 de diciembre de 2025

6) *Manufactura y Aseguramiento de la Calidad (1/4)*



Taller	Fechas
Manejo RPBI	13 de enero de 2025
Etiquetado de Medicamentos, D.M. y Suplem. Alimen.	15 de enero de 2025
Las Buenas Prácticas de Almacenamiento y Transporte	20 de enero de 2025
Conducta en áreas Asépticas	23 de enero de 2025
Sistema de mejora Continua	4 de febrero de 2025
Armado de Dossiers	11 de febrero de 2025
Registro y Firmas Electrónicas (GAMP y CFR 21 Parte 11)	17 de febrero de 2025
Escribir Políticas, Manuales y PNO'S	20 de febrero de 2025
BPF Biotecnológicos	24 de febrero de 2025
Capacitación en BPF	3 de marzo de 2025
Proyectos de Marbete para Dispositivos Médicos	6 de marzo de 2025
Gestión de Riesgos	13 de marzo de 2025
El Responsable Sanitario y Directores Técnicos	20 de marzo de 2025
Mejora y Optimización de Procesos	26 de marzo de 2025

6) Manufactura y Aseguramiento de la Calidad (2/4)

Taller

Fechas

Bioseguridad

1 de abril de 2025

BPF de Productos Herbolarios

3 de abril de 2025

Biosimilares

7 de abril de 2025

Calificación de transporte

21 de abril de 2025

Aplicación de la Normatividad STPS en Farma

29 de abril de 2025

Fabricación Formas Farmacéuticas Líquidas

8 de mayo de 2025

Buenas Prácticas de Almacenamiento y Distribución

13 de mayo de 2025

Validación de Sistemas Computacionales

15 de mayo de 2025

Expediente Maestro del Sitio de Fabricación

20 de mayo de 2025

Manejo RPBI

29 de mayo de 2025

El Auditor en la Industria Farmacéutica

4 de junio de 2025

Acondicionamiento y Empaque en el Contexto de BPF

5 de junio de 2025

Fabricación Formas Farmacéuticas Sólidas

10 de junio de 2025

Cadena de Frío

16 de junio de 2025



6) Manufactura y Aseguramiento de la Calidad (3/4)

Taller

Fechas

Como Recibir una Auditoría Regulatoria o de Clientes	23 de junio de 2025
Buenas Prácticas de Documentación	26 de junio de 2025
ISO 37301 Sistemas de Gestión de Compliance	1 de julio de 2025
Regulación de Productos Controlados	9 de julio de 2025
Fabricación de Formas Farmacéuticas Semi-sólidas	14 de julio de 2025
Lean Manufacturing y 6 Sigma	23 de julio de 2025
Sistema CAPA	29 de julio de 2025
Control de Cambios y No Conformidades	31 de julio de 2025
ISO 13485 Gestión de Calidad D.M.	7 de agosto de 2025
Filtración de medicamentos estériles	12 de agosto de 2025
BP de Fabricación de Medicamentos (Norma 059-2015)	19 de agosto de 2025
Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001:2015	25 de agosto de 2025
Diseño y Construcción Plantas Farmacéuticas	1 de septiembre de 2025



6) Manufactura y Aseguramiento de la Calidad (4/4)

Taller

Calificación de Equipos y Áreas

BPF para Principios Activos y Excipientes

El Supervisión de Producción

Bioterio: Gestión y Manejo

Diseño, Instalación y Calificación de sistemas Críticos

BPF de D.M. de Acuerdo a la NOM-241-SSA1-2018

Calificación de Personal

Elaboración de Manuales, Políticas y Procedimientos

BP de Aseguramiento de la Calidad

Validación de procesos de Limpieza y Sanitización

Buenas Prácticas para proveedores de excipientes

Integridad de Datos

ISO 19011 Auditoría de los sistemas de Gestión

Revisión Anual de Producto

Fechas

4 de septiembre de 2025

11 de septiembre de 2025

22 de septiembre de 2025

25 de septiembre de 2025

6 de octubre de 2025

13 de octubre de 2025

16 de octubre de 2025

28 de octubre de 2025

3 de noviembre de 2025

11 de noviembre de 2025

20 de noviembre de 2025

27 de noviembre de 2025

2 de diciembre de 2025

15 de diciembre de 2025



7) Laboratorio y Control de la Calidad

Taller

Fechas

Buenas Prácticas de Laboratorio

7 de enero de 2025

Empower básico

6 de febrero de 2025

Incertidumbre en Métodos de la Medición

5 de marzo de 2025

Perfiles de disolución

10 de abril de 2025

HPLC

22 de mayo de 2025

Farmacocinética y Farmacodinamia para laboratorio

25 de junio de 2025

BP de Laboratorio

24 de julio de 2025

Gestión de Calidad en el Laboratorio

28 de agosto de 2025

ISO 17025 Gestión de calidad para laboratorios

24 de septiembre de 2025

Empower avanzado

29 de octubre de 2025

Validación de Métodos Analíticos

1 de diciembre de 2025



8) Humanistas y de Gestión (1/2)



Taller	Fecha
Planeación estratégica de Procesos Productivos	29 de enero de 2025
Asertividad y Persuasión	12 de febrero de 2025
Visión, Misión y Valores: Su desarrollo y aplicación	4 de marzo de 2025
Integración de Equipos de Alto desempeño	21 de marzo de 2025
Empowerment	4 de abril de 2025
Ética y compliance	23 de abril de 2025
Manejo de Conflictos	14 de mayo de 2025
P&L y Presupuestos	27 de mayo de 2025
Desarrollo y seguimiento de KPI's	5 de junio de 2025
La ruta crítica y las redes Pert	19 de junio de 2025
Liderazgo en la Industria Farmacéutica	7 de julio de 2025

8) Humanistas y de Gestión (2/2)

Taller

Planeación Estratégica para directores y Gerentes

Reclutamiento y Selección de Rep. Médicos

Manejo del tiempo

Gestión del Cambio

Planeación Estratégica y Táctica

Toma de Decisiones

Inteligencia Emocional

BSC y el Cuadro de Mando Integral

Resiliencia

Gestión de Home Office

Finanzas para no financieros

Fecha

22 de julio de 2025

6 de agosto de 2025

20 de agosto de 2025

3 de septiembre de 2025

18 de septiembre de 2025

1 de octubre de 2025

14 de octubre de 2025

30 de octubre de 2025

14 de noviembre de 2025

24 de noviembre de 2025

16 de diciembre de 2025



Información adicional

Cada taller incluye: exposición por un experto en el área; manual del participante, textos e información complementarios, diploma con valor curricular, DC-3 asesoría por e-mail y WhatsApp durante 30 días posteriores al Webinar (en caso de que el taller se haya impartido por Webinar).

Los talleres se manejan de forma presencial pero si lo requiere también pueden ser en modalidad Webinar.

Todos los talleres se pueden impartir *in-house*, en forma presencial (cuidando las medidas sanitarias) si lo prefiere también se puede impartir como Webinar, a partir de sólo 5 participantes.

Inversión por participante:

En talleres presenciales de dos días (16 hrs) es de siete mil doscientos pesos M.N. (\$7, 200) más IVA.

En talleres presenciales de 1 día (9 hrs) es de cuatro mil quinientos pesos (\$4,500) más IVA.

En Webinars de 10 horas de duración en dos días, la inversión es de cuatro mil quinientos pesos (\$4,500) más IVA.

En Webinars de 5 horas de duración en un día , la inversión es de tres mil pesos (\$3000) más IVA.

Aplica un 10% de descuento para participantes inscritos con 12 o más días de anticipación y un 10% para empresas con tres o más participantes.



Contáctanos:

Proyectos de Capacitación Total, S.C.

La Agencia de Desarrollo Organizacional y Personal de la Industria Farmacéutica



**Servicios mercadológicos y al área comercial
Manufactura y aseguramiento de la calidad
Veterinaria**

**Servicios al Área Médica
Desarrollo organizacional**

CONOCER

LATAM

Correos Electrónicos:

mkt@proyecta-scap.com

desarrollo.organizacional@proyecta-scap.com

capacitacion@proyecta-scap.com

cursos@proyecta-scap.com

manufactura@proyecta-scap.com

2ª Cerrada de Terrazas No. 24

Col. San Andrés Totoltepec

Tlalpan, 14400 CDMX, México

Tels.: 55 9000 2789 y 55 5849 5372