



DATOS IDENTIFICATIVOS

Psicología Social e Técnicas de Venda

Materia	Psicología Social e Técnicas de Venda			
Código	003M063V01202			
Titulación	Máster Universitario en Información Técnica do Medicamento			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Análise e intervención psicosocioeducativa Economía aplicada			
Coordinador/a	Vaquero García, Alberto			
Profesorado	Barreiros de la Torre, Delmiro Vaquero García, Alberto			
Correo-e	vaquero@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es			
Descrición xeral	Materia que analiza la importancia de los aspectos psicosociales de la información técnica del medicamento			

Competencias de titulación

Código	
A1	Conocimiento y comprensión de los elementos teóricos-prácticos que configuran el ejercicio de la actividad del profesional de la información técnica del medicamento
A2	Capacidad para identificar los diferentes elementos que actúan directamente sobre el ámbito de decisión en el campo de la visita médica desde sus múltiples perspectivas.
A3	Conocimiento de los requisitos, objetivos y marco informativo de las diferentes instituciones para, a partir del mismo, poder evaluar y analizar los aspectos que rodean a la visita médica.
A4	Capacidad para comprender de la evolución que ha seguido la profesión del visitador médico, sus actuales tendencias y las previsibles líneas de mejora
A5	Capacidad para identificar, comprender y aplicar los conceptos que integra la información técnica del medicamento
A6	Habilidad para distinguir las diferentes alternativas a los problemas que se le planteen, de modo que pueda proporcionar las soluciones más satisfactorias.
A7	Capacidad de destreza en el uso adecuado del vocabulario técnico en el ámbito de la visita médica
A8	Conocimiento en la aplicación de procedimientos y técnicas necesarias al desarrollo de la actividad de la visita médica
A9	Capacidad para analizar e interpretar la información, a la vez que elaborar informes y documentos científicos en los que desarrolle y emita sus propios juicios de valor con los formatos adecuados
A10	Capacidad para expresar adecuadamente los conocimientos adquiridos en el ámbito de la visita médica
B1	Capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en los distintos aspectos que rodean a la información técnica del medicamento y a la visita médica
B2	Capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en los distintos aspectos que rodean a la información técnica del medicamento y a la visita médica
B3	Capacidad para comunicar sus conclusiones y los conocimientos técnicos sobre el medicamento y las razones últimas que los sustentan a públicos especializados sin ambigüedades, durante el transcurso del proceso de visita médica.
B4	Habilidades de aprendizaje que le permita continuar estudiando y actualizando conocimientos en torno a la información técnica del medicamento y al proceso de visita médica

Competencias de materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
---------------------------------	---------------------------------------

Ter e comprender coñecementos especializados coa materia	A1	
Desenvolver as habilidades de *comunicación interpersonal	A8 A10	
Posuír as habilidades necesarias para identificar os supostos prácticos e darlles unha solución adecuada		B1 B3 B4
Comprender os conceptos e técnicas de venda	A2 A8	
Adquirir capacidade de análise e de razoamento lóxico dialéctico e retórico	A5	B2
Capacidade de organización e presentación de traballos escritos	A3 A6	
Capacidade de debate utilizando coñecementos	A4 A7 A9	B3
Capacidade de análise e síntese	A1	B1
Posuír as habilidades necesarias para identificar os supostos prácticos e darlles unha solución adecuada	A1 A6 A10	B1
Capacidade para resolver problemas relacionados coa información técnica do medicamento	A3 A9	
Capacidade para comunicar os coñecementos adquiridos	A1 A10	B3
Capacidade para facer buscas documentadas	A5 A9	
Saber utilizar as técnicas específicas de xestión e organización da visita médica		B1 B2

Contidos

Tema	
Comunicación interpersonal. Comunicación verbal. Comunicación non verbal.	Técnicas orais. O ambiente físico e a conduta interpersonal. Percepción de persoas. Formación de impresións acerca doutros. Percepción de situacións. Percepcións compartidas. Atribución *causal.
Actitudes e cambio de actitudes	Persuasión. Resistencia á persuasión. Relacións entre as actitudes e a conduta. Estratexias de cambio de actitudes.
Os roles. Presentación de persoas.	Relacións interpersonais. Atracción. Motivación. Modelo das necesidades de Maslow. Outros modelos explicativos. Grupos e comportamento. Influencia social.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudos/actividades previos	0	20	20
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	15	15
Sesión maxistral	0	20	20
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	0	15	15
Probas de tipo test	0	2	2
Probas de resposta curta	0	2	2

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Estudos/actividades previos	Estudos e traballos sobre a materia
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de supostos da materia
Sesión maxistral	Docencia virtual dos contidos da materia
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	Resolución de exercicios e supostos sobre a materia

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Sesión magistral	O profesor proporcionará a partir de la herramienta de telepresencia virtual o material para el seguimiento del curso e atenderá las dudas de los alumnos

Avaluación

	Descripción	Cualificación
Resolución de problemas e/ou ejercicios	Realización de tareas por parte del alumno	40
Resolución de problemas e/ou ejercicios de forma autónoma	Resolución de problemas e ejercicios	60

Otros comentarios sobre la Avaluación

El examen/prueba correspondiente a la segunda convocatoria seguirá el mismo modelo que en la primera convocatoria

Bibliografía. Fuentes de información

Garrido, I. Ción y Emoción, (mayo, 2003).

Maintaining motivational differences in academic volitional strategies. *Learn*11(3),

Rosenthal, R. y Jacobson, L. (1968). *Pygmalión in the school development*. Intrinsic and extrin

Recomendaciones