



PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO PARA PROFESIONALES DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y DE LA SALUD

“La primera riqueza es la salud”
Ralph W. Emerson

www.coachingecuador.com

Catálogo
2024

LIDERAZGO EN VENTAS MÉDICAS:

Programa de Formación para Visitadores

Durante las últimas décadas, la industria farmacéutica ha experimentado un crecimiento en I+D+I, convirtiéndose en uno de los sectores más dinámicos demandando profesionales altamente cualificados, ya que las empresas farmacéuticas no solo se dedican a la investigación, sino también a la actividad comercial.

Los Visitadores Médicos actúan como técnicos comerciales, estableciendo los canales de venta y distribución entre la industria farmacéutica y los profesionales médicos.

Es por esto que nuestros programas de formación capacitan a los alumnos en el desarrollo de habilidades sociales y técnicas de venta, permitiéndoles incrementar sus visitas efectivas, manejando las objeciones del médico y haciendo una convincente presentación.



Programas de Formación para Visitadores



Neuroventas para la Visita Médica + Clínica de Visita

Dominar las técnicas de venta para visitadores médicos puede brindar una serie de beneficios significativos como:

- Incremento de las ventas
- Establecimiento de relaciones sólidas
- Superación de objeciones
- Mejora de la comunicación



Escuela de Visita Médica + Clínica de Visitas

- Capacitar al visitador en la utilización de las habilidades sociales y técnicas de ventas.
- Analizar los aspectos más relevantes de la visita médica y establecer un plan estratégico de ventas.
- Conocer los aspectos fundamentales del proceso de comunicación e identificar los elementos fundamentales de la visita médica.

CONECTA Y CONVENCE: Técnicas Avanzadas para Médicos Conferencistas

Descripción:

¿Alguna vez has escuchado una conferencia donde te expliquen un tema complejo de una manera tan fácil y divertida, que te deja con la boca abierta? Las mejores conferencias te producen:



Te han seleccionado para dar una conferencia. ¡Felicidades! ¿Cuál sería el próximo paso?

Sesiones de Coaching Individual



Sesión I:
Diseño de presentación



Sesión II:
Técnicas de presentación efectiva



Sesión III:
Marca personal - Médico conferencista





ACADEMIA DE FORMACIÓN FARMACÉUTICA: Administradores y Auxiliares de Farmacia

La Academia de Formación Farmacéutica es un proyecto educativo diseñado para administradores y auxiliares de farmacia. Esta iniciativa combina tres elementos clave de la cadena formativa: “**Contenidos + Tecnología + Servicios**”. Su propósito es **potenciar las habilidades de los colaboradores de las farmacias, optimizar procesos y prácticas en la gestión comercial, mejorar la eficacia y eficiencia en las ventas, y perfeccionar las relaciones con los clientes.**

Módulos de formación | Administrador



Módulo 1.
Cultura de
Servicio



Módulo 2.
Gestión de la
farmacia



Módulo 3.
Ventas en la
farmacias



Módulo 4.
Gestión de
RR. HH. en la
Farmacia



Módulo 5.
Creación de
Experiencias
de compra
Gratificantes
y SAC

TRANSFORMA LA ATENCIÓN MÉDICA: Curso en Experiencia del Paciente



Desde hace unos años, ofrecer una buena experiencia a los pacientes se ha convertido en un factor esencial para que un centro médico sea rentable a corto, medio y largo plazo. La experiencia del paciente se ha convertido en el mejor indicador de la calidad del servicio que ofrecemos en nuestra clínica.

Se trata de un concepto que hace referencia a todas las interacciones que se producen entre el paciente y el centro médico, y se basa en aquellos aspectos que los pacientes valoran más cuando buscan y reciben atención sanitaria.

En otras palabras, se trata de hablar en el lenguaje del paciente, buscar soluciones prácticas a los problemas que van surgiendo y adaptarse a la mejor calidad en cuanto a la atención de sus necesidades.

Módulos:



M1 | Experiencia del paciente: El próximo campo de batalla competitivo



M2 | La voz del paciente

¿QUIENES SOMOS?



Somos un equipo de consultores **dedicados al desarrollo de empresas, contamos con más de 10 años de experiencia** facilitando procesos de autogestión para la mejora de la calidad del servicio y crecimiento profesional de nuestros clientes, mediante nuestros programas de formación y consultoría.

Brindamos servicios que se ajustan a las necesidades corporativas y profesionales de cada organización: **Capacitación de Alto Impacto; Coaching Ejecutivo, De Negocios; Consultoría Comercial, Talento Humano, Marketing, y Experiencia al cliente / paciente.**



CONTACTO



TELÉFONO

+593 97 910 5074



CORREO:

Miguel@coachingecuador.com



Página Web :

www.coachingecuador.com

“Nos entusiasma la oportunidad de impulsar tus proyectos empresariales hacia el éxito.”

NUESTROS CLIENTES:

Industria Farmacéutica y de la Salud



NUTRICIA



L'ORÉAL