

# Talleres de capacitación



## Clínicas de visita

Prácticas con médicos reales para actuar la visita, teniendo en cuenta la técnica de ventas; uso de la ayuda o materiales visuales, manejo de objeciones.



## Capacitación equipos de ventas

Visitadores a médicos (APMs), visitadores a farmacia o trade y promotores de farmacia. Entrenamiento sobre patología, producto y competencia. Presencial o virtual. Capacitaciones en técnicas de venta, negociación, comunicación asertiva, estilos de pensamiento, servicio al cliente, entre otros.



## Creación de materiales educativos para fuerza de ventas

Manuales de patología, producto, manual de objeciones, comparativos de la competencia en todos los formatos ajustables a las necesidades del cliente.



# Boletines científicos especializados



## Advisory Board

- Con líderes de opinión
- Apoyo para lanzamiento o posicionamiento nuevos productos
- Presencial o virtual
- Apoyo con grabación de sesiones para “memorias” del Advisory



## Boletín de inteligencia competitiva científica y regulatoria

- Boletines bimensuales, trimestrales o semestrales con información científica que salga de su producto y competencia
- Aprobaciones o alertas regulatorias en los diferentes países del mundo de su producto o de la competencia



## Focus Group

- Para determinar opinión sobre un producto, tema o servicio a un grupo de personas “target”
- Dependiendo del objetivo puede ser presencial o virtual

