

PORTFOLIO PHARMA 2024

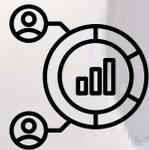
ACHIEVER

SALES TRAINING AND CONSULTING

PROCESO COMERCIAL



Estrategia comercial



Segmentación efectiva de clientes para Delegados



Conecta con el Médico



Pregunta con Curiosidad



Comunica el Beneficio de tu producto



Compromiso con el Médico



Gestión de Objeciones

NEUROVENTA Y MINDSET CHANGE



Neuroventa y Estilos Relacionales



Mindset change desde la neurociencia

SOFT SKILLS



Productividad comercial para Delegados



Gestión Eficaz del tiempo para Delegados



Gestión del Estrés para Delegados



Liderazgo y Gestión de equipos



Liderazgo en Sistemas complejos

PROCESO COMERCIAL



Estrategia comercial



Segmentación efectiva de clientes para Sales Reps



Conecta con el Médico



Pregunta con Curiosidad



Comunica el Beneficio de tu producto



Compromiso con el Médico



Gestión de Objeciones



ESTRATEGIA COMERCIAL

6
horas



OBJETIVOS



Que el equipo comercial sepa analizar el mercado farmacéutico, identificar oportunidades y amenazas, y desarrollar estrategias de ventas efectivas.



Que los delegados sepan crear e implementar planes estratégicos de forma eficaz.



BENEFICIOS



Mayor capacidad de pensamiento estratégico.



Mejora en la toma de decisiones.



Aumento de la productividad.

Planificación Estratégica, Táctica y Operativa:

- Definición de Planificación Estratégica, Táctica y Operativa
- Consecuencias de la Falta de Planificación
- Ventajas de la Planificación
- Aumento de la Productividad a través de la Planificación

Plan de Acción

- ¿Qué voy a hacer? Planificación Estratégica
- ¿Cómo lo voy a hacer? Planificación Táctica y Operativa
- ¿Cuándo lo voy a hacer?
- ¿Cuánto? Evaluación y Seguimiento
- ¿Quién lo hará y con quién puedo contar?
- Ejercicio para un Área de Trabajo - Caso Práctico

Plan de Acción Real: 30, 60, 90 Días.



SEGMENTACIÓN DE CLIENTE

8
horas

CONTEXTO



En el contexto actual, en que hemos visto cómo cambiaban las reglas del juego de la noche a la mañana, debemos ser capaces de hacer más con menos.



Por eso elegir hoy a los clientes adecuados y aplicar la famosa ley de Pareto 20 (esfuerzo)- 80 (resultados) es hoy en día más crucial que nunca.



OBJETIVOS



Sensibilizar a los vendedores de la importancia de segmentar correctamente y elegir conscientemente a sus clientes.



Proporcionarles herramientas prácticas para permitirles hacer la segmentación de forma estratégica y exitosa.

- La segmentación y el targeting.
 - Distintas formas de segmentar
 - ¿Qué es el targeting y para qué sirve?
- La importancia de diseñar al cliente ideal
 - Detección de necesidades del cliente ideal: El deseo
- Interacción adaptada: ofrecer soluciones que realmente necesitan
- Adaptando el abordaje a tu cliente ideal: modular el discurso
- Qué características distinguen al vendedor ideal en cuanto al uso del target
- Conclusiones del módulo



CONECTA CON EL MÉDICO

12
horas



OBJETIVOS



Conocer mejor al médico y establecer una relación a largo plazo con él.



Forjar un cambio de paradigma: De "tratar a una persona como te gustaría ser tratado" a "Trátalos como les gustaría ser tratados".



Conocer el modelo BRIDGE, que proporciona una forma intuitiva de conectar mejor con tu cliente.



BENEFICIOS



Mayor Engagement y Fidelización de Médicos



Mejora en la Satisfacción del Cliente y la Reputación



Comunicación más eficaz con el médico

-El modelo BRIDGE y los 4 estilos de relaciones, representados por los 4 elementos de la naturaleza: tierra, fuego, aire y agua.

-Cómo conectar con el médico al identificar su estilo relacional.

-Adaptar tu comunicación a su estilo relacional, evitando conflictos y relacionándote con el médico de la manera más eficiente.

-Aprender aplicaciones prácticas: cómo comunicarse, motivar, dar instrucciones a cada doctor en función de su estilo relacional.



PREGUNTA CON CURIOSIDAD

8
horas



CONTEXTO



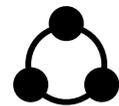
Identificar las necesidades de tu cliente es la manera más efectiva de generar compromiso y fidelización.



El delegado desempeña un papel esencial a la hora de ayudar al médico a encontrar una solución para sus necesidades no satisfechas.



BENEFICIOS



Relaciones más sólidas con los clientes



Mayor satisfacción y éxito del cliente



Diferenciación y ventaja competitiva

-Cómo detectar necesidades ocultas.

-Cómo hacer preguntas.

-Cómo categorizar preguntas.

-Cómo hacer que el médico identifique áreas de mejora en su gestión actual de los pacientes.

-Cómo persuadirlo de que puede obtener mejores resultados y cómo ayudarlo a visualizar un futuro más positivo para el paciente.



COMUNICA EL BENEFICIO DE TU PRODUCTO

8
horas



CONTEXTO



La neurociencia indica que tomamos decisiones basadas en emociones y beneficios, no en datos técnicos.



Necesitamos conectar con los beneficios tanto para el médico como para el paciente en lugar de centrarnos en las características del producto.



BENEFICIOS



Propuesta de Valor Clara



Toma de Decisiones Informadas



Incremento de Ventas

- Cómo explicar cómo tu producto puede ayudar a satisfacer las necesidades de tus clientes y cómo puede contribuir a obtener un mejor resultado para el paciente.

- Cómo comunicarte de manera efectiva con frases cortas, directas y positivas.

- Cómo comunicarte desde la perspectiva del médico.



COMPROMISO CON EL MÉDICO

8
horas



OBJETIVOS



Entender el proceso para generar compromiso por parte del médico



Aplicar métodos de cierre

- Cómo obtener el compromiso del médico.
- Cómo lograr que el médico exprese su compromiso.
- Preguntas efectivas para avanzar hacia el compromiso y el cierre.
- Checklist para asegurarse de que el compromiso/cierre ha tenido lugar.



BENEFICIOS



Mayor confianza del delegado en sus posibilidades de obtener un compromiso.



Mayor percepción de cierre.



GESTIÓN DE OBJECIONES

8
horas

CONTEXTO



Si hay algo que puede llevar al fracaso del proceso de ventas es la creencia del vendedor de que no está preparado para posibles objeciones de los clientes.



El vendedor que logra sentirse seguro sobre el producto y capaz de superar cualquier desafío que se le presente es quien logra resultados extraordinarios.



OBJETIVOS



Generar un estado de seguridad mental.



Proporcionar herramientas prácticas para que el delegado se posicione como el experto de confianza para el médico.



Ofrecer recursos para manejar preguntas incómodas, superar situaciones difíciles y transmitir autoridad en todas las interacciones con los clientes.

- Los secretos de la mente: ganar confianza utilizando la neurociencia.
- Objeciones típicas, objeciones sofisticadas.
- Distinguir entre objeción y ataque.
- Crear un repositorio de respuestas típicas.
- Crear un ambiente basado en la confianza en las conversaciones y evitar preguntas incómodas.
- Vender desde el miedo frente a vender desde la confianza

NEUROVENTA Y MINDSET CHANGE



Neuroventa y Estilos
Relacionales



Mindset change



NEUROVENTA Y ESTILOS RELACIONALES

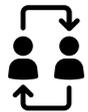
16 horas



OBJETIVOS



Comprender y aprovechar el funcionamiento del cerebro humano en el proceso de toma de decisiones de compra para liderar el proceso de ventas.



Comprender cómo relacionarse de manera más efectiva con el comprador para mejorar las oportunidades de venta.



BENEFICIOS



Mayor persuasión y fidelidad del cliente.



Mejora en la personalización de las ofertas.



Incremento de ventas.

El cerebro y la venta: cómo funciona nuestro cerebro y cómo tomamos decisiones de compra.

Mapa de empatía: Cómo comprender al médico y qué le mueve a tomar la decisión de prescripción.

Fases de la venta-Pirámide invertida: Cómo dedicar más tiempo a entender al médico aumenta las ventas.

Modelo Bridge y estilos relacionales:

- Estilos relacionales (agua, aire, fuego, tierra)
- Cómo identificar a cada estilo
- Qué necesita cada estilo
- Qué motiva y desmotiva a cada estilo
- Persuasión para cada estilo

Técnicas de venta con neuroventa aplicada: Cómo mejorar tu proceso de venta actual combinando las técnicas y los procesos de venta con la neuroventa



MINDSET CHANGE DESDE LA NEUROCIENCIA

8 horas



OBJETIVOS



Profundizar y Comprender el Funcionamiento de Nuestra Mente para Aprovecharlo a Nuestro Favor.



Desarrollar una Mentalidad Capaz de Alcanzar el Éxito en Cualquier Situación.



BENEFICIOS



Utilizar las estrategias de la neurociencia para vender más.



Trabajar más cómodamente en la incertidumbre.



Aumentar la confianza en ti mismo.

- Los secretos de la mente: cómo ganar confianza usando la neurociencia.
- Mentalidad estratégica vs mentalidad de carencia.
- Vender desde el miedo vs vender desde la confianza.
- Trabajo de creencias limitantes, internas y con clientes.
- La estrategia del enfoque: poner los esfuerzos en lo más rentable.

SOFT SKILLS



Productividad comercial
para Delegados



Gestión eficaz del tiempo
para Delegados



Gestión del Estrés para
Delegados



Liderazgo y Gestión
de Equipos



Liderazgo en Sistemas
complejos



OBJETIVOS



Elevar la experiencia diaria a un nuevo nivel de calma, control y productividad.



Aprender a implementar un hábito atómico.



Decir que no, poner límites y no morir en el intento de priorizar



Entender por qué hasta ahora no lo habías conseguido.



Operar con mayor fluidez, confianza y obtener mejores resultados.



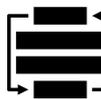
BENEFICIOS



Auto-descubrimiento y Mejora de Habilidades



Cambio de Hábitos Duraderos



Planes de Acción Concretos para el Éxito

Punto de Partida:

- Ejercicio de Análisis y Hábitos
- ¿Dónde Estamos y Cómo Somos?

Gestión del Tiempo

- ¿Cómo diferenciar entre lo urgente, lo importante y lo estratégico?

Planificación Estratégica, Táctica y Operativa:

- La importancia del análisis profundo previo.
- Objetivos estratégicos o sistemas y el plan táctico.
- Ejercicio de planificación estratégica y táctica.

Cambio de Hábitos:

- Cómo lograr cambios de hábitos duraderos y efectivos.
- Los tres niveles de cambio: Resultado, proceso, identidad.

Cómo poner Límites y Decir no

- Gestión del No.

Plan de Acción:

- Plan de Acción a 30, 60, 90 días.



GESTIÓN EFICAZ DEL TIEMPO PARA DELEGADOS

5
horas



OBJETIVOS



Sensibilizar a los vendedores de la importancia de organizarse y de tener una mentalidad enfocada a hacer más con menos.



Proporcionarles una metodología probada con herramientas prácticas para permitirles organizarse de forma fácil.



BENEFICIOS



Llevar tu día a día a un siguiente nivel, que te aportará un nivel de calma, control y productividad nunca antes experimentados.



Trabajar con mayor fluidez, confianza y resultados.

- Punto de partida: ¿Dónde apporto realmente valor y a qué debería dedicar mi tiempo?
- Matriz de urgencia - importancia
- ¿Cómo priorizar?
- ¿Cómo evitar ladrones del tiempo?
- ¿Cómo planificar?
- ¿Cómo pedir ayuda?
- ¿Qué y cómo delegar?
- Cómo poner límites y decir no.
- Diseñar tu día ideal ultraproductivo
- Plan de acción 30-60-90



GESTIÓN DEL ESTRÉS PARA DELEGADOS

24 horas



OBJETIVOS



Mejorar la efectividad personal y la productividad.



Aprender a gestionar el estrés.



BENEFICIOS



Claridad mental.



Mejora en la capacidad de conectarse con otros.



Mayor atención y concentración.



Más creatividad.

Gracias a nuestro partnership con el **Instituto esMindfulness**, realizamos un programa de 8 semanas (24 horas) de gestión del estrés para los equipos comerciales.

Nuestra orientación es mejorar la eficacia personal, las relaciones interpersonales y el bienestar de forma simultánea, mediante un entrenamiento que facilite la auto-conciencia o la plena conciencia Plena.

Los entrenamientos propuestos están basados en la ciencia, incluyen Mindfulness y otras técnicas que desarrollan circuitos neuroplásticos. Por ello fomentamos hacerlo con una dedicación constante, para que los/as participantes puedan desarrollar una aplicación gradual de las técnicas en su vida cotidiana.

Nuestros programas cuentan con un plan de trabajo entre sesiones que está apoyado por distintos recursos como audios, prácticas de reflexión, atención y contemplación, además de lecturas y otros recursos.



LIDERAZGO Y GESTIÓN EFECTIVA DE EQUIPOS

20 horas



OBJETIVOS



Fomentar el cambio entendiendo la implicación que significa asumir el papel de líder en una organización.



Desarrollar y mejorar las capacidades de gestión de los líderes para aumentar la eficiencia y la eficacia de sus equipos.



BENEFICIOS



Conocer a tu equipo y qué tipo de liderazgo se debe ejercer para tener un equipo comprometido.



Gestionar conflictos y resolverlos beneficiosamente para todos.



Dar feedback para fomentar el crecimiento del equipo

Liderazgo Situacional.

- Tipos de Líderes.
- Tipos de Equipos.

Responsabilidad del Líder en la Gestión del Equipo.

- Comunicación
- Empatía
- Escucha Activa
- Motivación

Estilos y Comportamientos Relacionales.

- Características de los Estilos.
- Qué necesita cada estilo.
- Qué motiva y desmotiva a cada estilo.

Gestión del Conflicto.

- Pasos para gestionar el conflicto.
- Habilidades Clave en la Gestión de Conflictos.
- Método de Negociación de Harvard.
- Dinámicas de Gestión de Conflictos.

Feedback.

- Cómo Proporcionar Feedback.
- Feedback Positivo.
- Feedback Correctivo.



LIDERAZGO EN SISTEMAS COMPLEJOS

40 horas



OBJETIVOS



Aprender métodos y metodologías del **Human Systems Dynamics Institute americano** que te permitirán liderar en la complejidad.



Encontrar maneras de lidiar con la incertidumbre y aumentar tu resiliencia.



Afrontar la complejidad desde una perspectiva y actitud diferente y más productiva.



BENEFICIOS



Mejor toma de decisiones: elegirás la acción más apropiada para transformar la turbulencia e incertidumbre en posibilidades y oportunidades.

En colaboración con el **Human Systems Dynamics Institute**, hemos diseñado una serie de Labs para ayudarte a liderar, a gestionar problemas y a prosperar en un futuro incierto:

Lab 1: Liderando en complejidad

- El nuevo paradigma de liderazgo
- Las competencias del líder
- Las condiciones para la generación de resiliencia

Lab 2: Liderar desde la incertidumbre

- La naturaleza de los sistemas complejos adaptativos
- La identificación de patrones
- Las condiciones que configuran los patrones para poder influir en ellos

Lab 3: Liderar el cambio complejo

- Tipos de cambio y cómo abordarlos
- Alineamiento entre el propósito y el objetivo
- El conocimiento del entorno para saber qué se espera del líder

LAB 4 – Liderar desde el diálogo constructivo

- Identificar y comprender los dilemas a los que nos enfrentamos
- Tomar perspectiva y entender las distintas realidades
- Explorar las posibilidades de acción para poder tomar la decisión más adecuada

LAB 5 – Liderar una comunidad desde el compromiso generativo

- Explorar las condiciones necesarias para trabajar en aras del propósito común
- Crear el entorno para que haya compromiso generativo
- Definir las normas de la cultura deseada

PORTFOLIO PHARMA 2024

ACHIEVER

SALES TRAINING AND CONSULTING



Marketing Overview

It is a process to allow an organization to serve customers in the greatest manner possible to increase sales and achieve the company's target. Marketing involves a plan to increase sales and achieve the advantage over other competitors. It involves short term and long term activities of marketing that has to do with the goals set by accounting and business objectives. The objectives will be based on how you will measure and follow customer and marketing activities.

Product Categories	Profit per Year				
	2013	2014	2015	2016	2017
General Goods	-400.82	-13.8	+320.81	+207.75	+80.82
Health & Medical	-13.8	+22.84			