

SALES EXCELENCE: LANZAMIENTO DE PRODUCTO HOSPITALARIO

LA SIMULACIÓN COMO HERRAMIENTA DE FORMACIÓN PROFESIONAL

Diseñamos proyectos personalizados, donde aplicamos la simulación en dinámicas de trabajo en equipo, para analizar las **estrategias de venta y las acciones de compliance** de los equipos comerciales en la introducción de un dispositivo y/o fármaco a los diferentes interlocutores que intervienen en el proceso de validación y aprobación de su compra (gerentes, responsables de compras, especialistas, farmacéuticos etc.) en condiciones de tiempo iguales a la realidad.

Objetivos actividad:

Consolidar los conocimientos adquiridos en la formación del producto.

Adquirir y demostrar habilidades comunicativas y de venta en los diferentes interlocutores prescriptores y decisores en el proceso de aprobación/ validación de compra del producto.

Contenidos:

- Características del producto y documentación de soporte (producto, patología competencia y valor añadido)
- Estrategias de introducción del producto
- Aplicación de acciones de compliance
- Interacción con especialistas (relación, producto, marca empresa, etc.)
- Trabajo en equipo multidisciplinar y liderazgo (coordinación con MKT, gerencia)
- Habilidades comunicativas con interlocutores
- Análisis de la planificación de reuniones
- Análisis de la actuación de los equipos y roles de cada profesional (puntos fuertes, dificultades, etc.)



Dirigido a:
Territory Managers, Gerentes de Área, MSL, Market Access, KAM



Lugar:
4D Health Innovation Simulation Center
Paseo Verdaguer, 130
08700 Igualada (Barcelona)



Horario:
De 8:30h a 15:00h



Participantes:
24 personas/día

Inscripciones y más información:
info@4dhealth.com
(+34)93 131 63 60

La realización de esta actividad, permitirá a las empresas conocer de primera mano el rendimiento de sus profesionales, mediante un seguimiento continuado de las diferentes entrevistas a través de los sistemas audiovisuales del centro.

Al mismo tiempo, el uso de esta metodología de aprendizaje experiencial combinada con sesiones de reflexión y debate (debriefing) posteriores a la actividad, ayudará a los equipos comerciales a consolidar los conocimientos adquiridos en la formación de producto, poner en práctica sus habilidades comerciales y demostrar habilidades de liderazgo, comunicación, trabajo en equipo y otros aspectos tan relacionales como personales que complementen sus conocimientos profesionales.

**La actividad formativa ofrece la posibilidad de adaptar sus contenidos en relación a las necesidades y directrices específicas de cada empresa.*