

## SALES EXCELLENCE: LANZAMIENTO DE PRODUCTO HOSPITALARIO

### LA SIMULACIÓN COMO HERRAMIENTA DE FORMACIÓN PROFESIONAL

Diseñamos conjuntamente con las empresas y sus equipos de sales excellence, proyectos personalizados, donde aplicamos la simulación de alta fidelidad, en dinámicas de trabajo en equipo, para analizar y consolidar **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, contexto y espacio iguales a la realidad.

#### Objetivos actividad:


En concordancia y como complemento de las acciones específicas dentro del plan de formación de sales excellence de la empresa, la actividad pretende:


Consolidar los conocimientos adquiridos en la formación previa del producto.


Trabajar, 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](mailto:info@4dhealth.com)  
(+34)93 131 63 60



## SALES EXCELLENCE: LANZAMIENTO DE PRODUCTO HOSPITALARIO LA SIMULACIÓN COMO HERRAMIENTA DE FORMACIÓN PROFESIONAL

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.

Las simulaciones serán visualizadas en directo con la posibilidad de entregar a la empresa los contenidos audiovisuales registrados para ser posteriormente analizados.

*\*La actividad formativa ofrece la posibilidad de adaptar sus contenidos a las necesidades y directrices específicas de cada empresa y acción comercial. Puede incluir:*

- Gestión de alojamiento, desplazamientos y catering
- Inserción de comentarios, grafismos y dibujo animado en la edición/postproducción de los videos de las acciones simuladas: señalización puntos fuertes y débiles entrevistas, puntos críticos por equipos, power point insertado en las acciones...
- Grabaciones de las jornadas previas de formación del fármaco a los distintos profesionales
- Contenidos de marketing y creatividad: creación de un late motiv del proyecto (fase previa formación y días actividad); elementos de decoración en base al concepto del proyecto (paneles, pancartas, etc.); video de presentación para la motivación de los equipos; video de concepto sobre el producto/acción formativa; video resumen del proyecto (formación previa y actividades 4D Health); video formativo del producto.

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

