Visitador Médico

Sku: CURUCAMONL0246

Horas: 165

OBJETIVOS

- Capacitar al alumno en la utilización de las habilidades sociales y técnicas de ventas de modo que aumenten las posibilidades de conseguir los objetivos marcados.
- Conocer las habilidades que necesita el visitador médico para conseguir un trato humano adecuado a las necesidades de sus pacientes.

CONTENIDOS

Módulo I: Práctica del Visitador Médico

- El visitador médico
- Nuevo perfil del visitador médico
- La selección de visitadores médicos
- La formación del visitador médico
- Identificación de los profesionales de la salud
- La entrevista de ventas con el médico
- Técnicas de venta del visitador médico
- Ética profesional del visitador médico
- Aportación de la industria farmacéutica a la salud y el uso racional de los medicamentos y productos sanitarios
- Galería de situaciones
- Conclusiones