

¿Necesitas acelerar La Trans-FORMACIÓN de tus equipos comerciales para ser más eficientes en Visita Online?



SITUACIÓN ACTUAL
• La digitalización de la visita médica se ha acelerado.
• Antes, la visita online era una alternativa. Ahora, es una necesidad .
• Fuerte aumento de las visitas online en los laboratorios.

PROBLEMÁTICA
1. Dificultades para contactar con el profesional.
2. Dificultades en la captación de profesionales sanitarios para aceptar la visita online.
3. Dificultades para adaptar la comunicación presencial a la online.

Experiencia

Más de 10 años de experiencia en Visita Online (Comunicación específica en el medio online)



Formados

Más de 1.000 profesionales formados en 3 meses durante la pandemia. Más de 20 laboratorios. Con un grado de satisfacción elevado.



Adaptación a todas las especialidades

Introducimos la posibilidad de nuevos cursos organizados desde IQVIA, más allá de la COVID-19 y la visita online. Técnicas de venta (escucha activa, sondeo dirigido, cierre,...), gestión del cambio, etc.



Disciplinas

- Visita Médica.
- Visita Farmacia.
- Middle Management.
- Marketing.
- MSL.
- Market Access y Medical Affairs.
- Venta Salud Animal (clínica y producción).
- Venta de ingredientes industriales.

CONTACTANOS

JoseLuis.Carmenado@iqvia.com