

Instituto Latinoamericano de Especialización Laboral

Presenta:

Diplomado Visitador Médico

Módulo VII

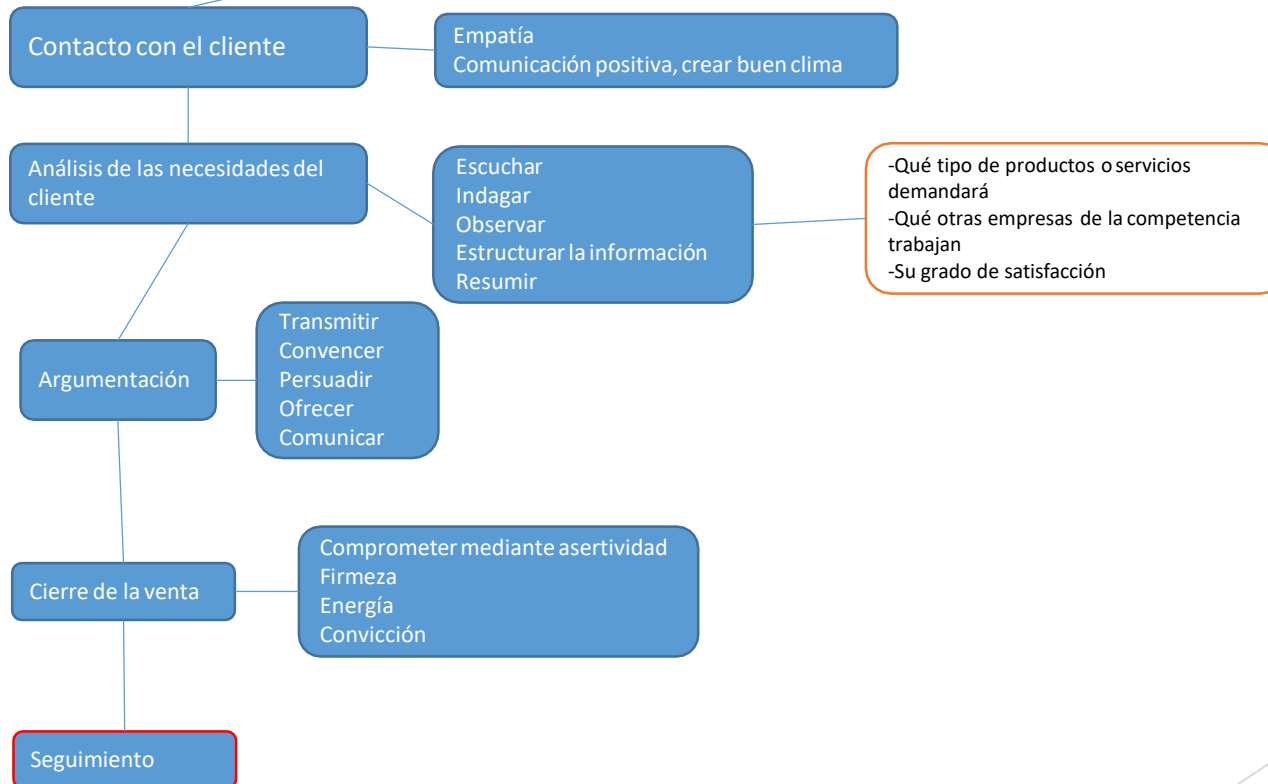


Contenido

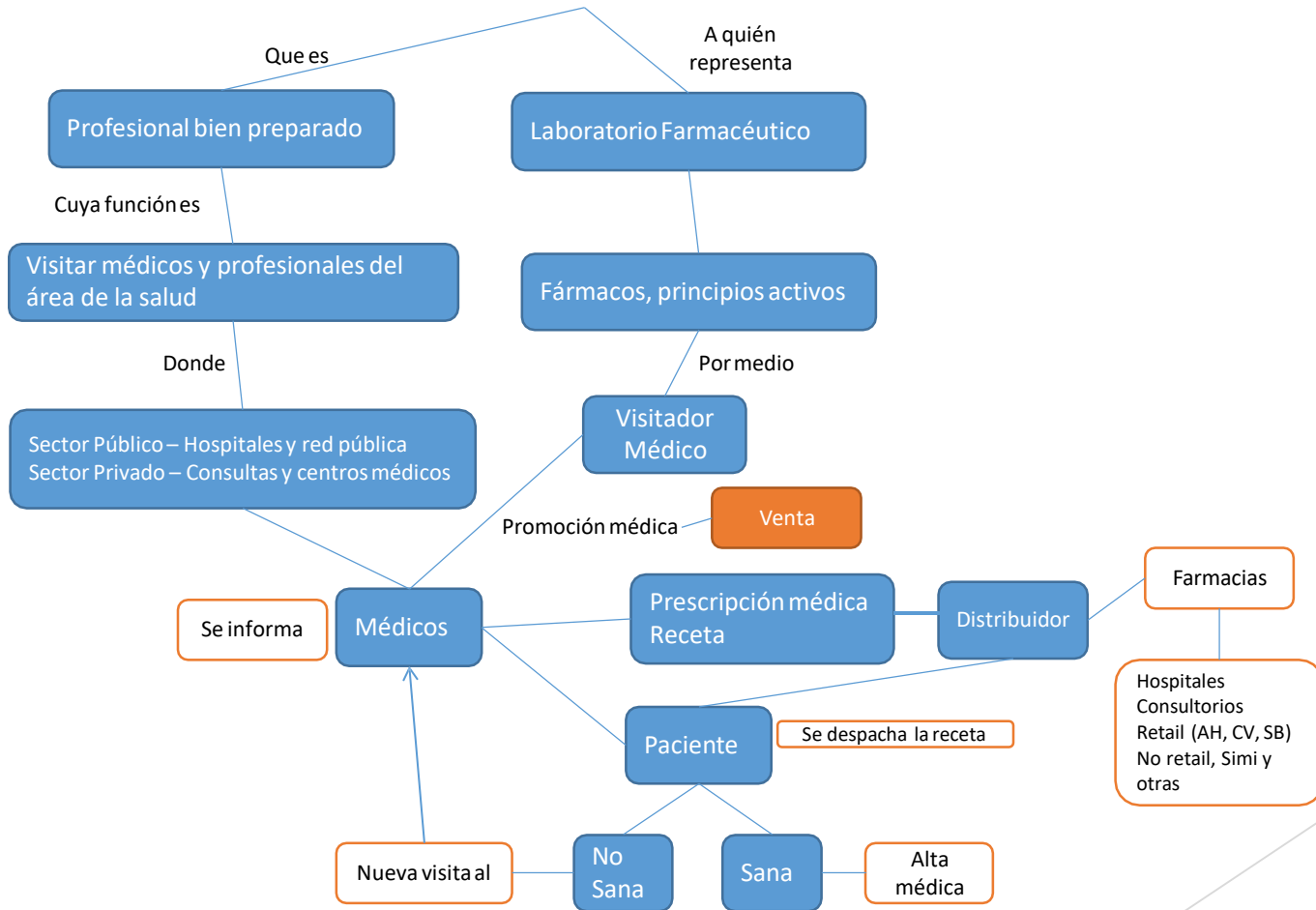
- Visita medica
- Fase I: El contacto inicial con el cliente
- Fase II: Análisis de las necesidades del cliente
- Fase III: Argumentación
- Fase IV: El cierre de la venta

Planificación de la visita

Se efectúa por fases



Visitador Médico



Expresión Corporal del Visitador Médico

Esta debe ser

Espontánea
Abierta
Agradable

Acostumbradas a comunicar
Logran confianza rápidamente
Numerosas habilidades

Seguimiento

Servicio Post venta

Promoción
Comunicación personalizada
Seguridad

Cómo tener un buen SPV

Cuidar de los detalles

Los que marcan la diferencia