

Programa de
Capacitación Ejecutiva



**Ventas: Conociendo al Shopper del
Cuidado Personal y del Hogar en
Farmacias**

100% ONLINE

- AÑO 2022 -

INTRODUCCIÓN

Hoy en día hay un cambio de mentalidad a la hora de entender al paciente / cliente, hay que ponerse en su lugar cuando decide qué comprar y dónde. Se trata de pasar de ver a las personas que entran en la Farmacia como consumidores y empezar a verlos como “shopper”, compradores con necesidades que cubrir y motivaciones (los insights) que les hacen elegir nuestra farmacia en vez de otra.

OBJETIVOS

- Adquirir herramientas que nos ayuden a entender el comportamiento de los pacientes / clientes, los cuales en el último tiempo ha sufrido cambios en sus formas de compra.

DIRIGIDO A

El Programa está dirigido a profesionales farmacéuticos, o personal de la farmacia que entienda la necesidad de actualizarse en el comportamiento de los potenciales compradores.

METODOLOGÍA

Se dictará de forma online.

PROGRAMA

El shopper de farmacia:

- Conociendo al Shopper de Farmacias.
- El Path to Purchase de la compra de Cuidado Personal y del Hogar, en Farmacias. El Rol del Dependiente.
- Planeamientos y Misiones de Compra.
- Redefinición del Customer Journey
- Motivaciones de Compra.
- Definiendo una Estrategia de Shopper Marketing.
- Herramientas de diseño basadas en Neuromarketing.

La Venta:

- Estrategias de ventas efectivas en base a los comportamientos del paciente-consumidor.
- Canales de ventas. Conflictos de los canales.
- Las nuevas tecnologías y las aplicaciones en ventas y administración de ventas.
- Responsabilidades y preparación para las ventas
- Habilidades personales de ventas. Vender vs Dispensar / Despachar. Etapas del proceso de venta personal.

Inicio:

Duración: 4 clases

Modalidad: Online