



MODULO I

EL GESTOR ESTRATÉGICO DE CUENTAS

Descripción y objetivos:

En este primer módulo reconocerá la situación actual del entorno de trabajo de los profesionales de la Industria Farmacéutica, como este entorno ha cambiado y cómo este cambio ha influido y definido la adaptación que la Industria y sus profesionales han llevado a cabo; ante todo, para producir de forma sostenida unos resultados excelentes.

MODULO II

HABILIDADES DE RELACIÓN EN LA GESTIÓN DE CUENTAS

Descripción y Objetivos:

Las relaciones comerciales, las formas en que los clientes le perciben o le ven están determinadas por la medida en que se satisfacen las necesidades organizativas de cada uno de los clientes que constituyen la cuenta basadas en sus prioridades y responsabilidades de trabajo, así como sus necesidades personales basadas en sus deseos, aspiraciones y preocupaciones personales. Aprenderá como analizar los distintos perfiles de una misma cuenta.

Realizará ejercicios para manejar claramente los conceptos de estos tipos de necesidades y su interacción en una misma persona y cuenta para definir y mejorar la relación.

MODULO III

EL TRABAJO DEL GESTOR ESTRATÉGICO DE CUENTAS

Descripción y Objetivos:

El objetivo de este módulo es desarrollar sus conocimientos y habilidades para actuar como responsable de gestión estratégica de las cuentas que se le han asignado incidiendo sobre sus capacidades analítica, estratégica y táctica.

Vd. aprenderá como analizar una cuenta, creando estrategias individuales para cada una de ellas y planes de acción en función del cuadro de mando y objetivos definidos.

MODULO IV

CONTROL DE RENTABILIDAD Y CUADRO DE MANDO

Descripción y Objetivos:

El objetivo de este módulo es concienciar al delegado de la importancia de conocer el retorno de la inversión que le permite potenciar o cambiar su estrategia con la cuenta.

También aprenderá el participante a valorar el impacto que tienen algunas de las solicitudes habituales de sus clientes sobre su presupuesto. Así como, cuantificar y dar valor ante el cliente de la inversión y la exigencia en retorno.