

FORMACIÓN ESPECIALIZADA PARA PROFESIONALES DE FARMACIA

100% Bonificado



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



CURSO DE FORMACIÓN DE VENTA ASOCIADA/CRUZADA

50 CASOS PRÁCTICOS

La **formación continua** es una necesidad para todo profesional que quiera estar al día en un entorno tan cambiante como el actual. La **modalidad virtual** de la educación a distancia es una oportunidad para ello

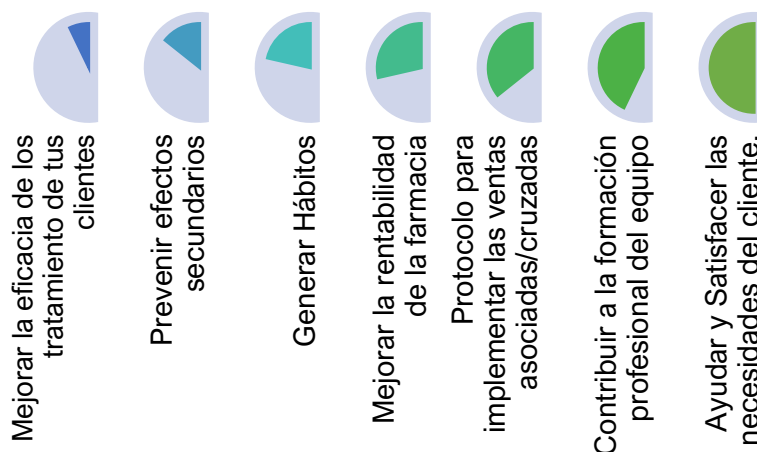
El éxito de una venta en farmacia no es la venta en sí, sino que el cliente – paciente vuelva. Y esto se consigue **gracias al consejo profesional del personal de la farmacia**.

Una buena **implantación de la técnica de ventas asociadas/cruzadas** requiere una formación adecuada del equipo de la farmacia

Este curso le ofrecerá las claves para la aplicación de técnicas de venta ASOCIADA de productos de parafarmacia y de venta libre.

Nuestra META como farmacéuticos  **AYUDAR al cliente**

Objetivos



VENTAJAS

- ➔ Optimizar costes
- ➔ Proporcionar un valor añadido a la venta

- ➔ Fideliza Clientes
- ➔ Incrementa las ventas



SE REALIZA on-line a través de la plataforma e-learning.

INCLUYE: Acceso ilimitado al aula virtual, material didáctico, videos, etc. y diploma acreditativo al completar el curso.

CONTENIDO

1.Introduccion.: Porque implantar las Ventas Asociadas/Cruzadas, resistencia a realizar la Venta Asociada/Cruzada, Ventas Asociadas/Cruzadas TU GANAS YO GANO

2. Pacientes/ clientes: Características de los clientes, segmentar correctamente nos ayuda a preparar la venta cruzada, objetivos a tener en cuenta para el desarrollo de una buena venta cruzada, importancia de la comunicación en la atención farmacéutica

4. Venta o dispensación en la farmacia: Concepto de la venta, ¿vendemos, despachamos o dispensamos?, estructura del proceso de la venta en la farmacia, técnicas de ventas aplicables a la farmacia, personalizar la venta, cómo preguntar, saber escuchar.

5. Venta Asociada/Cruzada: ¿En qué consisten las ventas asociadas/cruzadas?, ¿qué beneficios tiene la venta Asociada/Cruzada?, ¿cómo mejorar las ventas Asociadas/Cruzadas?, planificar la venta Asociada/Cruzada, definir los objetivos, factores de la venta Asociada/Cruzada, tipos de venta Asociada/Cruzada, elaboración de un protocolo de actuación.

6. Argumentos de Ventas Asociadas/Cruzadas: Tipos de argumentaciones, características de la argumentación, saber argumentar en función de los beneficios

7. Las objeciones en la Venta Asociada/Cruzada: Definición de objeción, Clasificación de las objeciones, Tratamiento de las objeciones, Objeciones más frecuentes.

8. Cierre de la venta Asociada/Cruzada: ¿Cuándo cerrar la venta?, los cierres parciales y señales de compra, Etapas del cierre.

9. Lo que NO debemos hacer en las Ventas Asociadas/Cruzada

10. Venta Cruzada: 50 casos Prácticos

CONTACTO: Info@iamfarma.es



690673101

www.iamfarma.es