

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



SITUACIÓN ACTUAL
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La digitalización de la visita médica se ha acelerado.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Antes, la visita online era una alternativa. Ahora, es una <b>necesidad</b>.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fuerte aumento de las visitas online en los laboratorios.</li> </ul>

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](mailto:JoseLuis.Carmenado@iqvia.com)