

Francisco Sánchez



Las nuevas habilidades del Visitador Médico exitoso

- Los grandes cambios en la nueva realidad comercial
- Las competencias críticas del vendedor de éxito en la actualidad
- De la venta "por impacto" a la venta por influencia
- Como construir relaciones productivas con los clientes, hoy

Abel Ramos Sardi



El representante Multichannel, cuándo, cómo y porqué

- Expectativas y comportamientos de los profesionales de salud en el ámbito digital
- El nivel de madurez digital de la industria farmacéutica
- El visitador médico 'Orquestador'
- Claves en la definición de una estrategia multicanal

Abel Ramos Sardi



Haciendo al nuevo líder en la visita médica

- El nuevo enfoque trascendental del líder en la Industria Farmacéutica
- Las competencias humanas que mueven a los equipos de alto rendimiento
- La ética y la venta