



Brownlee & Associates, S.L.  
Paseo de Los Olivos, 20, 1ªB,  
Madrid, 28011, España / Spain.  
Tel: (34) 91526.2505  
Email: brownleeassociates@gmail.com

## **Comunicación para un Acceso Mejorado al Mercado de la Salud (C.A.M.M.)**

En el mercado global cada día más competitivo, para alcanzar un Acceso Mejorado al Mercado (Enhanced Market Access) las organizaciones deberían tener, no sólo un amplio y profundo conocimiento de los productos que comercializan, (ya sean de atención primaria, especializada, diagnóstico o medical devices) sino también, una comprensión meticulosa del complejo sistema de salud en el que están actuando.

Un punto clave que frecuentemente es subestimado, es que toda la comunicación de la organización debería ser diseñada, y dirigida para alcanzar distintos tipos de profesionales involucrados en la prescripción o compra del producto.

El énfasis del curso está en las maneras de asegurar una compenetración inicial rápida y continuada con el "cliente" a través de una investigación estructurada de los interlocutores, y de esta forma aplicar las técnicas más apropiadas, que garanticen una comunicación eficaz y elegante.

### **Objetivos del curso:**

- Presentar de forma muy práctica las técnicas y herramientas de la P.N.L.
- Su aplicación en la comunicación de productos o proyectos complejos.

### **El asistente aprenderá:**

- Preparar y dirigir una reunión sobre los productos / proyectos de forma profesional y eficaz, basándose en la información obtenida del cliente.
- Entender a cada tipo de interlocutor y saber cuál es la forma más apropiada de tratarlo para conseguir los objetivos comunes.
- Utilizar una serie de técnicas verbales y no verbales diseñadas para obtener información del cliente, y exponer las razones psicológicas de su uso.
- En cualquier situación obtener un alto nivel de comunicación interpersonal.
- Saber cómo llevar a cabo la reunión y cómo debería estar estructurada, qué temas se deberían abordar/evitar, cómo aprovechar al máximo del tiempo, etc.
- Destacar de la competencia por su manera de comunicar en base a las necesidades, deseos y carencias del cliente y la compenetración interpersonal.

### **Curso dirigido a:**

Este curso está diseñado para profesionales de la industria farmacéutica, que tienen que tratar a diario con un amplio rango de profesionales de la salud.

- Responsables de Área Sanitaria.
- Responsables de la Política Sanitaria Regional.
- Farmacéuticos Hospitalarios.
- Directores del Hospitales.
- Jefes de Servicio.
- Jefes de Compras.
- Directores de Gestión.

Y otras personas en puestos similares.

**Duración:** 3 días (27 horas)

**Máximo número de asistentes recomendado:** 12