



La Academia
Farmacéutica

Contenidos Diplomados Representante Punto de Venta Transferencista

LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

FASE 1 — Fundamentos del Representante del Punto de Venta y Conocimiento del Producto.

Contenido:

- Rol estratégico del representante del punto de venta en la cadena comercial.
- Fundamentos del canal retail, institucional y droguerías.
- Conocimiento técnico del portafolio de productos: categorías, beneficios y diferenciales.
- Segmentación de clientes y detección de oportunidades por zona.
- Introducción al manejo de inventarios, rotación y fechas de vencimiento.
- Presentación profesional y protocolos de servicio al cliente.



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

FASE 1 — Fundamentos del Representante del Punto de Venta y Conocimiento del Producto.

Contenido:

- Técnicas para identificar necesidades del cliente y convertirlas en ventas.
- Fundamentos de merchandising y exhibición visual.
- Ética comercial y responsabilidad en el manejo de la información.

Objetivo al culminar la fase:

El participante será capaz de comprender el rol del representante del punto de venta, dominar el conocimiento técnico de los productos y aplicar principios básicos de servicio y rotación para garantizar una gestión profesional del portafolio.



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

FASE 2 — Comunicación, Negociación y Técnicas Comerciales Aplicadas.

Contenido:

- Principios de comunicación asertiva en el entorno del punto de venta.
- Técnicas de venta consultiva (SPIN adaptado al retail y droguerías).
- Construcción del pitch comercial en menos de 60 segundos.
- Manejo de objeciones comunes de administradores, regentes y dependientes.
- Estrategias de negociación ganar–ganar y manejo de conflictos.



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

FASE 2 — Comunicación, Negociación y Técnicas Comerciales Aplicadas.

Contenido:

- Cross selling y up selling aplicados a la góndola.
- Lectura rápida del punto de venta: qué observar y cómo priorizar.
- Cierre efectivo de la venta y estrategias de seguimiento.
- Psicología del consumidor y factores que influyen en la decisión de compra.

Objetivo al culminar la fase:

El participante desarrollará habilidades de comunicación y negociación efectivas, aplicará técnicas de venta consultiva adaptadas al punto de venta y dominará herramientas para cerrar operaciones de manera profesional y sostenible.



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

FASE 3 — Gestión Integral del Punto de Venta y Relación Comercial.

Contenido:

- Organización del territorio y planeación semanal de visitas.
- Indicadores de gestión comercial (frecuencia, cobertura, efectividad).
- Control de inventarios, rotación y apoyo en campañas promocionales.
- Ejecución de actividades de impulso, degustación y demostración.
- Seguimiento posventa y fidelización del cliente.
- Uso de herramientas digitales para reporte de ventas y seguimiento.



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

FASE 3 — Gestión Integral del Punto de Venta y Relación Comercial.

Contenido:

- Lectura e interpretación de reportes comerciales.
- Cómo fortalecer la relación con dependientes, regentes y propietarios.
- Cultura de servicio y liderazgo en el punto de venta.
- Practica de lo aprendido Evaluativo con base en técnicas de venta.

Objetivo al culminar la fase:

El participante será capaz de gestionar integralmente el punto de venta, optimizar la exhibición, administrar el territorio comercial y mantener relaciones sólidas con los clientes, garantizando resultados sostenibles y medibles.



Mil gracias



La Academia
Farmacéutica