



HEMEROTECA

Chiesi ayuda al boticario a mejorar sus técnicas de venta

Por **El Global** - 18 octubre 2013

REDACCIÓN BARCELONA | viernes, 18 de octubre de 2013 h |

Con el objetivo de aprender a realizar una venta en la que farmacéutico y paciente ganen, Chiesi organizó un taller de *role playing* dirigido al equipo de farmacia. Se trató de un curso sobre técnicas de venta en el que se abordaron las situaciones más habituales que se suceden en una oficina de farmacia a partir de preguntas, argumentos de venta y de ventas cruzadas de las recetas. Durante el curso, impartido en Barcelona, se trataron situaciones prácticas relacionadas con las afecciones bucofaríngeas la dermatitis atópica, el acné o la salud sexual.

Tal y como explicó Mario Rovirosa, director general de Chiesi España, “fomentar e implementar talleres de venta permiten al farmacéutico optimizar la atención al cliente logrando una mayor fidelización”. Sobre este particular incidió en que se trata de “realizar una venta de forma correcta en la que las dos partes ganen, y se puede conseguir con preparación y esfuerzo”.

Por su parte, Asun Arias, socia y directora general de Asun Arias Consultores, centró su intervención en el curso en las ‘Bases de la técnica de ventas eficaz’, una sesión que fue coordinada por Juan Carlos Serra, director del Máster Gestión Oficina de Farmacia. A este respecto, durante su exposición Arias estableció un *roleplay* interactivo en diez situaciones reales.

La clave de estos cursos de formación reside en enseñar las bases para que la técnica de ventas sea eficaz. “Consiste en preguntas enfocadas al objetivo y no al problema”, indicó Arias. Asimismo, resaltó que también es importante conocer el producto en términos de beneficios para el consumidor final y sus ventajas con respecto a otros productos similares en el mercado, además de saber ofrecer recomendaciones que hacen que el tratamiento sea más eficaz minimizando los efectos secundarios.

Por otro lado, destacó que la relación entre farmacéutico y paciente debe ser sincera y que se deben realizar las preguntas adecuadas para alcanzar la recomendación más eficaz, que es la que cubre las necesidades del paciente y aporta mayor rentabilidad a la botica. De igual modo, precisó que “la farmacia debe elegir siempre la opción de tratamiento más rentable para el paciente”.