

Orientación /asesoramiento a redes de Ventas del Sector Farmacéutico.

- 1. Conocimiento de productos.**
- 2. Conocimiento del Mercado.**
- 3. Conocimiento de la competencia.**
- 4. Selección de clientes.**
- 5. Introducción de productos.**
- 6. Seguimiento de la evolución de la venta.**
- 7. Uso de recursos de la Compañía.**
- 8. Rentabilización del tiempo.**
- 9. Organización de reuniones científicas.**
- 10. Optimización de recursos.**