A continuación, te proporcionamos los argumentos comerciales que deberás memorizar ya que se trata de elementos clave en tu desempeño comercial en entrevista con médicos o bien dentro de los ejercicios de rol play que se te realizaran de manera constante para enriquecer tu labor de ventas. Adicionalmente podrás realizar ejercicios por tu cuenta tomando como base la rúbrica que aparece en la página posterior para medir tu nivel de desempeño.

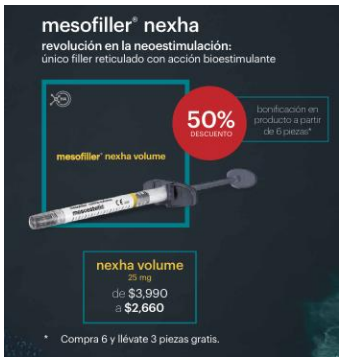
**COSMELAN**

**40% de descuento**

**OBLIGATORIO tener esas ofertas en tu celular para enseñar precios.**

1. De manera inicial deberás preguntar al médico si conoce la línea COSMELAN y posteriormente, si su respuesta es afirmativa enfatizar en el elevado precio que maneja.
2. Mencionar que de manera MUY excepcional estamos ofreciendo la línea a 40% de descuento por un tiempo limitado y que nunca hemos tenido este precio, por lo cual invitas al médico a aprovechar ahora mismo esta oferta. Explica que no hay temas de caducidad ya que todo es a fecha de 2028 y 2029, el producto es de origen y garantizamos satisfacción total o reembolso de la inversión.
3. Deberás mostrar las siguientes promociones desde tu celular:
    a. El Cosmelan 2 pasa de $4000 a $2448 y el precio de venta recomendado al paciente es de $4850 por lo cual tu como médico ganas $2450 por pieza vendida. La única condición es comprar 6 piezas a precio de lista y te regalamos 4. Por lo cual cada una de las 10 piezas te queda en $2448.
    b. El Cosmelan Pack pro que incluye tratamiento en la clínica mas 1 mes de tratamiento pasa de $9400 a $5600 y tu como médico lo vendes a $16,000 por lo cual ganas $10400 por paciente. La única condición es comprar 3 piezas a precio de lista y te regalamos 2. Por lo cual cada una de las 5 piezas te queda en $5627.
    c. Para Cosmelan Home pack pack pasa de $5600 a $3360 comprando 3 piezas y te regalamos 2.







mesofiller® global 20 mg/ml $2,960 con el 10+3 = $2,277
mesofiller® intense 25 mg/ml $3,413 con el 10+3 = $2,600

4. Es posible que en el algún momento de la entrevista el médico te pregunte las razones por las cuales en breve dejaremos de comercializar estos productos. Es importante contestar que después de más de 6 años se ha decidido dejar la relación comercial y que por ello estamos terminando nuestro stock asegurando la transición con el otro distribuidos que NUNCA te va a ofrecer estos descuentos. Nuevamente anímalo a aprovechar estas promociones.
5. Menciona los productos adicionales que estamos comercializando con precios de promoción:
    a. Fillers 50%: Los Fillers NEXHA son 100% reticulados + Bioestimulantes con el acido succínico = son 2 en 1. Tenemos el de LABIOS 20mg y el de VOLUMEN 25mg. La oferta es SUPER atractiva; un 50% = me compras 6 piezas (pueden ser mezcladas) y te regalo 3 piezas así pasa de 4 mil a $2,660. Anotar que cada caja contiene 1 jeringa de 1ml.
    b. Los otros 2 Fillers que tengo son 100% reticulados también. Tenemos el de 20mg GLOBAL y el de 25mg INTENSE. La oferta es SUPER atractiva: 10+3 . Ejemplo el GLOBAL de 20mg para nariz, labios pasa de 3 mil a $2,200 o el INTENSE de 25mg pasa de $3,400 a $2,600. Anotar que cada caja contiene 1 jeringa de 1ml
    c. Ofertas Home Car 10+2:
        i. ESPUMA LIMPIADORA 100ml ***Iluminadora (ácido glicólico+salicílico)***
        ii. AOX FERULIC 30ml ***AntiOX – Luminosidad***
        iii. HA Densimatrix LIPS ***Hidrata – Repara - Da volumen***
        iv. MELAN TRANEX
        v. LINEA BODYSHOCK y ANTIEDAD ***CREMA y SUERO***
















AXTETIC
REGENERATIVE AESTHETIC MEDICINE
UNICSKIN • PROMOITALIA • SKINCLINIC • UNIVERSKIN

**RÚBRICA PARA ROL PLAY: COSMELAN, FILLERS Y HOMECARE**

Objetivo: Medir el nivel de desempeño del KAM respecto de los criterios comerciales que se utilizan en ejercicios de rol play o en entrevistas reales con clientes, evaluando su gestión estratégica y comercial mediante criterios claros, objetivos y medibles.

Objetivos específicos:

1) Elimina la subjetividad del evaluador.
2) Garantizar la equidad.
3) Medir la retención del conocimiento.
4)Identificar brechas de habilidades.
5) Facilitar la retroalimentación.

| Criterio | Niveles de desempeño | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Excelente 100% | Bueno 75% | Regular 50% | No satisfactorio 25% | No se presenta 0% |
| Cuestionamiento sobre el uso de Cosmelan y mención del elevado costo. | Se realiza el cuestionamiento desde los primeros momentos del ejercicio mencionando el elevado costo del producto. | Se realiza el cuestionamiento desde los primeros momentos del ejercicio, pero no se hace mención del elevado costo del producto. | Se presenta el cuestionamiento y la mención del elevado costo, pero en la parte intermedia de la entrevista. | Se presenta el cuestionamiento y la mención del elevado costo, pero en la última etapa de la entrevista o bien se presenta el cuestionamiento sin la mención del elevado costo o viceversa, en cualquier parte de la entrevista. | No se presenta el cuestionamiento ni la mención del elevado costo dentro de la entrevista. |
| Mención de la oferta del 40% de descuento en todos nuestros inventarios de Cosmelan y exhortación a aprovechar ahora mismo la oferta. | Se menciona que, de manera excepcional y limitada en tiempo, estamos ofreciendo el 40% de descuento en todos nuestros inventarios de la marca y exhortación a aprovechar ahora mismo la oferta. | Se menciona que, de manera excepcional y limitada en tiempo, estamos ofreciendo el 40% de descuento, pero no se exhorta al aprovechamiento de la misma en este momento. | Se hace mención ligera de la oferta del 40% de descuento sin hacer la exhortación a aprovechar la oferta ahora mismo. | Se menciona un porcentaje de descuento diferente al 40% no importando si se realiza la exhortación a aprovecharla ahora mismo. | No se menciona la oferta ni se exhorta al aprovechamiento de esta |
| Mención de la caducidad de los productos Cosmelan | Se menciona que la caducidad de nuestros productos es amplia hasta 2028 y 2029 | Se menciona la caducidad de los productos, pero se da un plazo menor a mitad de 2028 y 2029 | | Se menciona la caducidad de nuestros productos, pero se mencionan fechas ya pasadas. | No se menciona la caducidad de nuestros productos. |
| Explicación clara de ejemplos en costos Cosmelan | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Se dominan los temas de costos e inversiones y se explican de manera entendible, respondiendo dudas que llegaran a presentarse. Es válido usar tablas, guías o calculadoras. | Se tiene un buen dominio de los temas sobre costos e inversiones, pero aún se tienen áreas de oportunidad al responder dudas en caso de presentarse. Es válido usar tablas, guías o calculadoras. | Se tiene un dominio regular sobre el tema, pero cuando existen dudas no se es capaz de responderlas fluidamente aun cuando se apoya de tablas, guías o calculadoras. | No se presenta dominio de este tema ni se va preparado con material impreso o electrónico que ayude. | No se expone el tema dentro de la entrevista |
| | | | | | |
| Respuesta al cuestionamiento sobre el cambio de distribuidora | Se responde que "más de 6 años teniendo la marca nos da toda la legitimidad, solo que terminamos nuestro stock asegurando la transición con el otro distribuidor que NUNCA te va a ofrecer este descuento entonces APROVECHA esta oferta" | Se responde que "más de 6 años teniendo la marca nos da toda la legitimidad, solo que terminamos nuestro stock asegurando la transición con el otro distribuidor" pero no se exhorta a aprovechar la oferta que NUNCA ofrecerá algún otro distribuidor" | Se responde algo similar pero la respuesta puede interpretarse de manera inadecuada, dejando dudas para el médico que pudieran interferir en la compra. | Se responde con desconocimiento del tema inventando cualquier respuesta. | No se responde al cuestionamiento. |
| | | | | | |
| Presentación de la gama de los fillers. | Se mencionan los 5 fillers NEXA, LABIOS, VOLUMEN, GLOBAL e INTENSE con sus características y sus promociones de manera correcta. | Se mencionan al menos 3 fillers con sus características y sus promociones de manera correcta. | Se mencionan al menos 3 fillers pero no se mencionan sus características o promociones completas y/ correctas. | Se mencionan 1 o 2 fillers con sus características y sus promociones de manera correcta o demanera incompleta. | No se presenta esta gama de productos. |
| | | | | | |
| Presentación de la gama Home care. | Se mencionan los 5 productos: espuma limpiadora, Aox ferulic, Ha Densimatrix, Melan Tranex y la Línea Bodyshock y Antiedad con sus promociones de manera correcta. | Se mencionan al menos 3 productos con sus promociones de manera correcta. | Se mencionan al menos 2 productos con sus promociones de manera correcta. | Se menciona solo 1 producto con sus promociones de manera correcta. | No se presenta esta gama de productos. |