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.

RICH PL ADVANCE

Entre "Tu Radiesse y Tu Sculptra" – el "2 en 1" (tienes Polilactico + Hidroxiapatita de calcio)



Cuando realices una entrevista con un médico para presentar este producto o bien al realizar un ejercicio de Rol play, es indispensable que sigas el siguiente guion, adaptándolo a tu estilo personal, pero manteniendo todos estos elementos:

1. Asegúrate de llevar contigo el Domi y el folleto del producto con sus fotos correspondientes y de utilizarlo de tal manera que enriquezcas tu guion en la *entrevista*.
2. Pregunta al médico ¿qué bioestimulador utiliza con mayor frecuencia actualmente? Escucha la respuesta (*SCULPTRA, RADIESSE, JUVELOOK, ETC)* y mantenla presente ya que esta información te servirá para:
    a. Conocer la experiencia que tiene el médico con las diferentes marcas en el mercado y saber si está casado con una marca específica o bien si es ecléctico en el uso de los bioestimuladores.
    b. Medir el potencial real de compra del médico y ofrecer el precio ligado al volumen potencial.
3. **IMPORTANTE:** ***Nunca hablar del precio SIN haber comparado y presentado TU producto primero, sino vas a*** perder la venta o la atención.
4. Si el medico enfoca más en RADIESSE o usa tanto Sculptra como RADIESSE en buenas cantidades argumentamos que:
    - ***Radiesse es CARO*** *cuando RICH ADVANCE es mucho más económico tienes un esquema de volumen muy atractiva versus Radiesse mezclando además RICH PL y RICH ADVANCE…*
    - ***Radiesse es para 1 sesion*** *cuando RICH ADVANCE te da fácil para 2 sesiones para 2 viales de 5ml = 1 SESION 1 VIAL …*
    - ***Radiesse NO es diluido*** *cuando RICH ADVANCE ya viene HIPER DILUIDO por eso parece poco Hidroxiapatita de calcio, pero es Hiperdiluida** versus Radiesse con 30mg NO diluido… lo cual puede traer complicaciones.*
    - ***Radiesse es solo Hidroxiapatita de Calcio*** *cuando RICH ADVANCE viene más completo con los 4 bioestimulantes más poderos del mercado poniendo 200mg de Poliláctico más Hidroxiapatita de calcio… ES EXCEPCIONAL.*
5. La preparación de RICH PL ADVANCE es muy sencilla = 2 viales de 5 ml. Cada vial se reconstituye agregando : ***3ml de agua inyectable + 2ml de lidocaína = tienes 1 vial de 10ml para 1 sesión a usar con cánula 22G de 70mm.***
6. Usas RICH ADVANCE para 1 paciente que solo necesita Bioestimulación intensa sin necesidad de Voluminización Usas RICH PL para 1 paciente que necesita tanto Bioestimulación como Voluminización por flacidez.
7. Cierre de Venta:
    - NO limitarse al sobre stock que tiene el medico de su producto actual y animarlo a comprar 1 sola caja para probar y enamorarse del resultado.
    - Líderes como Jair Carranco, Luis Cortes, Marimar Guerra lo han adoptado.
    - Son productos SEGUROS, fabricados en Europa (Italia a 100%) y bajo 3 registros internacionales que sea COFEPRIS, FDA y Comunidad Europea.
8. *Ahora sí, habla de precios y apóyate en la tabla actualizada*

TABLA RICH PL y ADVANCE					
Precio LISTA	PACK	Precio per UNIT	DESC.	$ TOTAL	
	1 a 6 piezas	$ 6,850			
$ 6,850	6+1	$ 5,871	-14%	$ 41,100	
$ 6,850	11+3	$ 5,382	-21%	$ 75,350	
$ 6,850	20+8	$ 4,893	-29%	$ 137,000	
$ 6,850	30+15	$ 4,567	-33%	$ 205,500	
$ 6,850	50+30	$ 4,281	-38%	$ 342,500	
SCULPTRA $4,617 por compra de 50 cajas MINIMO					

AXTETIC
REGENERATIVE AESTHETIC MEDICINE
UNICSKIN • PROMOITALIA • SKINCLINIC • UNIVERSKIN

RÚBRICA RICH PL ADVANC.Entre "Tu Radiesse y Tu Sculptra" – el "2 en 1" (tienes Polilactico + Hidroxiapatita de calcio)

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.

Criterio	Niveles de desempeño				
	Excelente 100%	Bueno 75%	Regular 50%	No satisfactorio 25%	No se presenta 0%
Uso del folleto	Utiliza el folleto a manera de soporte y para resaltar la fórmula del producto.	Lleva consigo el folleto y lo usa, pero no logra dejar claras las fórmulas de los productos	Lleva consigo el folleto, pero no lo usa para dejar claras las fórmulas del producto	Solo lleva el folleto, pero no lo usa	No presenta el folleto
Cuestionamiento sobre el uso actual de los bioestimuladores en cuanto a producto, cantidad y frecuencia.	Se realiza el cuestionamiento desde los primeros momentos del ejercicio.	Se realiza el cuestionamiento desde los primeros momentos del ejercicio, pero no se hace énfasis en el nombre, cantidad y frecuencia.	Se presenta el cuestionamiento y los énfasis, pero en la parte intermedia de la entrevista.	Se presenta el cuestionamiento y los énfasis, pero en la última etapa de la entrevista o bien se presenta el cuestionamiento sin los énfases o viceversa, en cualquier parte de la entrevista.	No se presenta el cuestionamiento ni la mención del elevado costo dentro de la entrevista.
Comparativa con la competencia	Al comparar con Radiesse menciona los 4 conceptos: 1) es caro; 2) es solo para una sesión; 3) No está diluido y 4) es solo Hidroxiapatita de calcio.	Al comparar con Radiesse menciona los 3 conceptos.	Al comparar con Radiesse menciona los 2 conceptos.	Al comparar con Radiesse menciona solo 1 concepto.	No realiza la comparativa
Contenido	Menciona el contenido correcto 2 viales de 5 ml			Menciona el contenido de manera incorrecta	No menciona el contenido
Formula de reconstución	Menciona que cada vial se reconstituye agregando: 3ml de agua inyectable + 2ml de lidocaína = tienes 1 vial de 10ml para 1 sesión a usar con cánula 22G de 70mm.			Menciona la fórmula de reconstitución de manera incorrecta	No presenta la fórmula de reconstitución
Cierre de venta					

	Realiza las siguientes acciones: a) invita al médico a comprar al menos una sola caja para comprobar resultados; 2) Menciona que líderes mexicanos han adoptado el producto y 3) Menciona que son productos seguros fabricados en Europa (Italia a 100%) y bajo 3 registros internacionales que sea COFEPRIS, FDA y Comunidad Europea.	Realiza 2 acciones del cierre de venta	Realiza una acción del cierre de venta	Realiza el cierre sin ninguna acción recomendada	No realiza cierre de venta
Precios	Se apoya de la tabla actualizada de precios para realizar ejemplos numéricos de compra.	Se realizan ejemplos de compra, pero no se apoya de la tabla actualizada.	No se lleva la tabla actualizada de precios y por lo tanto no se usa en los cálculos.	Se dice al médico que posteriormente se enviará una cotización	No se toca el tema