

0.0

Comentarios (0)

Jorge Díaz

Belgrano, Argentina
Conferencista | Capacitador | Docente

País de residencia: Argentina

Nacionalidad: Argentina

Idiomas: Catalán, Español, Francés, Inglés, Portugués

Áreas de conocimiento

Negociación, Oratoria, Técnicas de ventas, Marketing farmacéutico, Inserción laboral.

Descripción del perfil

Profesional con 30 años de experiencia en la industria farmacéutica en diversos roles comerciales. Docente formador de visitadores médicos, tanto con experiencia y en actividad como de aquellos profesionales que se encuentran en formación, a fin de insertarse laboratalmente en el rol de Agente de propaganda médica o representantes científico-comerciales de laboratorios de especialidades medicinales. Experiencia en diseño de dinámicas de capacitación relacionadas con atención al cliente, oratoria, negociación, técnicas de ventas e inserción laboral, tanto para empresas como para particulares. Experiencia tanto local (Argentina) como internacional (España - Barcelona)

Conferencias, Cursos o Talleres

ORATORIA

4 Horas o más

Dinámica desarrollada desde lo teórico, cuya finalidad se encuentra en la incorporación de diversas técnicas a fin de mejorar la expresión, superar los miedos, diseño de contenidos y el diseño eficaz de una presentación

Técnicas de ventas

De 1 Hora a 2 Horas
Desarrollo de la venta desde un enfoque práctico y basado en el diseño de emociones tanto del vendedor, como del comprador. Coloca a la venta en un lugar de experiencia entre comprador y vendedor, apuntanto a

trasceder los elementos tradicionales que siempre hemos desarrollado en ventas. Incorpora elementos de inteligencia emocional, neuronas espejo.

NEGOCIACIÓN

Flexible
Curso orientado a desarrollar herramientas prácticas, comenzando por contenidos teóricos. El curso finaliza con un examen individual en el cual el participante debe negociar la aprobación del curso aplicando los contenidos

adquiridos. Interese vs posiciones, técnicas específicas de negociación. métodos de negociación de Harvard. Métodos de negociación basados en la disputa.

Experiencias

Capacitador, y conferencistsa

Pharma Insight

2019 - Actual

Gerente de capaciación

Laboratorio Lepetit

2016 - 2018

Director

Consultora Pharma Insight

2011 - 2016

Docente curso de matriculación visitadores médicos

UAI - Universidad abierta interamericana

2011 - 2016

Gerente de producto

Laboratorio IVAX ARGENTINA

2000 - 2004

Agente de propaganda médica - visitador médico

LABORATORIO SYNCRO

1992 - 2000

Supervisor equipo de ventas

MEDICORP ARGENTINA

1991 - 1992

Vendedor

MEDICORP ARGENTINA

1990 - 1991

Estudios

POSGRADO DE POLITICA DE NEGOCIOS EN LA INDUSTRIA FARMACEUTICA

UNIVERSIDAD DE BELGRANO

2001

TECNICO SUPERIOR EN COMERCIALIZACION

FUNDACION DE ALTOS ESTUDIOS EN CIENCIAS COMERCIALES

1999

Libros

Un gatito por dos perritos

Concepto de negociación bajados al día a día

YA SOY APM

Libro formato pdf, diseñado para alumnos que desean la inserción en la industria farmacéutica en el rol de visitadores médicos, propagandistas, delegados técnico científicos y/o representantes de ventas, en el ámbito de la industria farmacéutica y en laboratorios de especialidades medicinales.

Tu carrera profesional en la industria farmacéutica

El texto acompaña a un personaje durante el transcurso de su carrera profesional en diversos roles comerciales en la industria farmacéutica. Durante el recorrido, se ejemplifica con archivos anexos al material cada gestión que el personaje realiza durante la ejecución de sus funciones.

Realmente YA SOY APM

Libro focalizado en el aspecto emocional y técnico relacionado con la función del vendedor o representante médico de un laboratorio de especialidades medicinales. El objetivo del libro, se encuentra orientado a brindar guía a quienes en la actualidad, o bien recién se encuentran comenzando su carrera en la industria, o aun se encuentran en proceso de lograrlo.

Artículos

La búsqueda y la transición

Desarrollo de situación hipotética en la cual una empresa se encuentra en la búsqueda de recursos humanos, y no puede dar con el perfil esperado. La nota apunta a demostrar que en muchas ocasiones un proceso de selección de depende de variables controlables, sino que también interactuamos con elementos que están lejos del alcance del postulante

La esencia del liderazgo - Historias que cuentan

La temática analiza los cambios experimentados en los últimos 30 años en el sector empresariales, colocando el foco en un único elemento que no debería haber cambiado. El eje estratégico que coloca el líder en la motivación de sus hombres.

El baile de las marcas

La importancia de la buena selección de una marca, su gestión, su registro. La narración desarrolla de manera fictica un caso, en el cual, la marca del producto no había sido correctamente registrada y todas las consecuencias que esto ocasionó a la empresa que la desarrollaba.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jorge-diaz