



Curso en:

Neurociencia Aplicada al Proceso de Venta en Servicios y Productos de Salud

Resultado de aprendizaje

- Analizar diferentes perfiles de clientes en salud y adaptar su mensaje comercial de acuerdo con sus motivaciones, preocupaciones y expectativas.
- Construir y presentar propuestas de valor efectivas, utilizando técnicas de comunicación que faciliten la comprensión y aumenten la confianza del cliente.
- Diseñar y ejecutar un proceso personal de venta, que incluya manejo de objeciones, técnicas de cierre y acciones básicas de fidelización.

Dirigido a:

- Médicos, psicólogos, nutricionistas, odontólogos, fisioterapeutas y otros profesionales que ofrecen servicios.
- Asesores comerciales de productos farmacéuticos, equipos médicos, dispositivos, suplementos o servicios de bienestar.
- Emprendedores en salud, responsables de consultorios y gestores de servicios privados.
- Ejecutivos de ventas, representantes médicos, jefes comerciales o coordinadores de atención al cliente.
- Profesionales que deseen fortalecer su capacidad para persuadir, presentar propuestas y cerrar ventas.



Inicio de Clases

25 de marzo



Duración

08 sesiones



Modalidad

Virtual



Inscripción

S/. 600.00



Horario

Miércoles de 8:00 pm a 10:15 pm



Plan de estudio

Unidad 01	El proceso de decisión del cliente en salud <ul style="list-style-type: none">• Cómo piensa y qué valora un cliente o paciente.• Factores que influyen en la elección de un servicio o producto de salud.• Elementos que generan confianza en el sector salud.
Unidad 02	Perfiles de clientes y detección de necesidades <ul style="list-style-type: none">• Identificación de tipos de clientes (racionales, emocionales, mixtos).• Técnicas para recolectar información clave durante la conversación.• Cómo adaptar el mensaje al estilo del cliente.
Unidad 03	Comunicación persuasiva aplicada a la venta en salud <ul style="list-style-type: none">• Lenguaje claro, directo y orientado a beneficios.• Técnicas de conexión y rapport.• Cómo presentar servicios y productos de manera atractiva.
Unidad 04	Presentación de valor y argumentación efectiva <ul style="list-style-type: none">• Cómo estructurar un discurso comercial simple y convincente.• Uso de beneficios funcionales y emocionales.• Cómo destacar diferenciadores en salud sin caer en tecnicismos.
Unidad 05	Manejo de objeciones en servicios y productos de salud <ul style="list-style-type: none">• Tipos de objeciones más frecuentes (precio, tiempo, confianza, necesidad).• Estrategias para responder sin presionar.• Transformación de objeciones en oportunidades.
Unidad 06	Técnicas prácticas de cierre de ventas <ul style="list-style-type: none">• Tipos de cierre aplicables al sector salud.• Señales que indican disposición a comprar.• Cómo pedir la decisión de forma natural y profesional.
Unidad 07	Fidelización y posventa como estrategia comercial <ul style="list-style-type: none">• Cómo mantener al cliente después del cierre.• Técnicas simples para generar recomendación y recompra.• Experiencia del paciente/cliente como herramienta de venta.
Unidad 08	Role playing y aplicación práctica <ul style="list-style-type: none">• Ejercicios de simulación de venta.• Aplicación de guiones reales del alumno.• Retroalimentación personalizada para mejorar desempeño.

Docente



Enrique Martín Benavente Salazar

Psicólogo y magíster en Administración y Marketing, con más de 20 años de experiencia internacional en dirección comercial, liderazgo de equipos de ventas y estrategias de comunicación persuasiva en empresas de alto rendimiento. Ha ocupado cargos directivos en reconocidas cadenas hoteleras y proyectos inmobiliarios en Perú, Ecuador, Costa Rica, Bolivia y Estados Unidos, alcanzando récords de ventas y reconocimientos regionales.

Se especializa en neuromarketing, comportamiento del consumidor y técnicas de cierre aplicadas a servicios y productos, combinando su formación en psicología con su amplia trayectoria comercial. Actualmente es Director de PSICOFAM, donde también se dedica a la formación de profesionales en psicoterapia estratégica breve y habilidades de comunicación.

Su enfoque integra herramientas prácticas, modelos de persuasión ética y estrategias aplicadas a contextos reales, lo que lo convierte en un facilitador ideal para fortalecer las competencias comerciales en el sector salud.

Alcanza tus metas



**Docentes
Especializados**
en el Campo



**Cursos
a medida**



Networking

Más información



posgrado.ventas@ofcinas-upch.pe



[967 303 546](https://api.whatsapp.com/send?phone=967303546)



posgrado.cayetano.edu.pe

Síguenos en:

