



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

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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@oficinas-upch.pe

 967 303 546

 posgrado.cayetano.edu.pe

Síguenos en:

