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

El Sculptra plus plus (2 en 1: bioestimulador + filler en una sola sesión)

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.

IMPORTANTE: ***Nunca hablar del precio SIN haber comparado y presentado TU producto primero, sino vas a perder la venta o la atención.***

3. *Ahora es momento de sacar a colación el nombre del producto que te refirió el médico en la pregunta anterior. Si el médico contesta el producto "Sculptra", apóyate del siguiente cuadro comparativo entre Sculptra y nuestro RICH PL que es el "Scultra + +" (Bioestimulación + Filler en 1 sola sesión)*

Dimensión	*Rich PL*	*Sculptra*
Evolución	*Vanguardia ofreciéndote bioestimulación y filler en una sola sesión.*	*En 20 años no ha evolucionado.*
Resultados	*A la 1ra sesión da este resultado estupendo y dependiendo del paciente pudiera requerirse una sesión adicional.*	*Son 3 sesiones, una por mes a 15 mil pesos cada una antes de ver un resultado.*
Fórmula	*200mg de Polilactico + 10mg de AH 100% RETICULADO*	*Solo contiene 150 mg de PLLA*
Presentación	*No requiere dilución solo añadir 2 ml de LIDO sin EPI agitar 10 segundos y listo.*	*Debe diluirse lo que significa posibles complicaciones.*
Tiempo de preparación	*No requiere preparación previa solo agregar la LIDO.*	*72 horas antes de aplicarlo y 4 horas antes ponerle la LIDO*
Funciones	*bioestimulación más volumen (sin ser un filler):* **Levantar pómulo + Alisar el jawl y Redefinir el ovalo facial (EFECTO V-SHAPE)**	*Solo bioestimulación*
Contenido	*vial de 10ml + 2ml de LIDO sin EPI, te da 12ml literal a repartir de cada lado del paciente.*	*Al ser reconstituido te queda realmente un 8ml por la espuma lo cual puede llevar a usar 2 Sculptra y no solo un vial, lo cual duplica los costos.*
Zonas de aplicación	rostro, cuello, glúteos, piernas/manos	rostro, cuello, glúteos, piernas/manos

4. *Anima al doctor a realizar la compra ya que se trata de una alternativa innovadora y segura presentada en multitud de congresos en México con talleres y médicos muy reconocidos. Que tenga Sobre Stock de Sculptra no impide que pueda probar nuestro producto. **hay que probarlo 1 SOLA CAJA para comenzar.*
5. *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					

RÚBRICA RICH PL el "Sculptra Plus Plus" – el "2 en 1" (Bioestimulación + Filler en 1 sola sesión)

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.

	Niveles de desempeño				
Criterio	Excelente 100%	Bueno 75%	Regular 50%	No satisfactorio 25%	No se presenta 0%
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 énfasis o viceversa, en cualquier parte de la entrevista.	No se presenta el cuestionamiento ni la mención del elevado costo dentro de la entrevista.
Precio del producto	Refiere el tema dejándolo posterior a la presentación y comparación del producto.	Refiere el tema, pero lo anticipa a la presentación y comparación del producto. Sin embargo, es capaz de continuar sin perder la atención del médico.	Refiere el tema, pero lo intercala dentro de la presentación y comparación del producto. Perdiendo la atención del médico.	Refiere el tema, pero lo anticipa a la presentación y comparación del producto perdiendo la venta o la atención del médico.	Se olvida de presentar los precios de los productos.
Domi	Lleva consigo y usa el Domi del producto de tal manera que enriquecer su guion en la entrevista.	Lleva consigo el Domi del producto y lo usa, pero no logra enriquecer su guion en la entrevista.		Lleva consigo el Domi del producto, pero no lo usa para enriquecer su guion en la entrevista.	No lleva consigo el Domi del producto.

Comparativa de productos	Se realiza el comparativo de los productos, en caso de ser vs Sculptra se refieren los siguientes 8 aspectos: Evolución, resultados, Fórmula, presentación, tiempo de preparación, funciones, contenido y zonas de aplicación.	Se realiza el comparativo de los productos, en caso de ser vs Sculptra se refieren entre 4 y 7 aspectos.	Se realiza el comparativo de los productos, en caso de ser vs Sculptra se refieren al menos 3 aspectos.	Se realiza el comparativo de los productos, en caso de ser vs Sculptra se refieren menos de 3 aspectos.	No se expone el tema dentro de la entrevista
Folleto	Lleva consigo y usa el folleto del producto de tal manera que enriquecer su guion en la entrevista.	Lleva consigo el folleto del producto y lo usa pero no logra enriquecer su guion en la entrevista.		Lleva consigo el folleto del producto, pero no lo usa para enriquecer su guion en la entrevista.	No lleva consigo el folleto del producto.
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