



Programa Especializado en Ventas a Gobierno

Nuestro programa está diseñado para proporcionar a los participantes una comprensión profunda de las ventas en el ámbito gubernamental, constituyendo así un mecanismo esencial para la consecución de los objetivos gubernamentales y empresariales.

INVERSIÓN
\$8,000 + IVA

inicio
06.AGOSTO.2024
DÍAS MARTES DE 16 A 19 HRS.

duración
10 SEMANAS

modalidad
PRESENCIAL | VIRTUAL

Programa Especializado en Ventas a Gobierno

OBJETIVO:

Desarrollar capacitaciones enfocadas en procesos clave, respaldadas por ejemplos prácticos, con el propósito de fortalecer la eficiencia en el acceso a terapias, insumos médicos y equipamiento en el ámbito del sector público, centrándonos específicamente en los servicios de salud pública y sus carteras de servicio relacionadas con el 1º, 2º y 3º nivel de atención. Además, se busca establecer una conexión estratégica con la MegaFarmacia, la Compra Consolidada y la Operación Logística Única (Birmex).

A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Este programa se orientará especialmente para fuerza de ventas, ejecutivos y gerentes de acceso, áreas comerciales y de licitación, directores y gerentes de cobranza, áreas de crédito y cobranza, áreas de logística, así como áreas transversales (médica, asuntos públicos, marketing, finanzas) y todas las personas interesadas en alguno de los procesos del objetivo de este taller.

TEMARIO:

Introducción | ¿Qué es ventas gobierno?

"¿Qué es ventas gobierno?" está diseñado para proporcionar a los participantes una comprensión profunda de las ventas en el ámbito gubernamental. A lo largo de este curso, se explorarán las estructuras y procedimientos específicos que rigen las adquisiciones del gobierno, así como las estrategias efectivas para navegar este complejo entorno. Los asistentes aprenderán a identificar oportunidades, preparar propuestas competitivas y cumplir con los requisitos legales y administrativos necesarios. Este curso es esencial para aquellos que buscan optimizar su éxito en el mercado gubernamental y expandir sus operaciones en el sector público.

1. Introducción a las ventas en gobierno, enfoque en mejorar procesos.

Segmentación del mercado

"Segmentación de Mercado" está diseñado para capacitar a los participantes en la identificación y clasificación de los diferentes segmentos del mercado gubernamental. A lo largo de este curso, se analizarán las diversas divisiones del gobierno y sus patrones de compra, permitiendo a los asistentes desarrollar estrategias específicas y dirigidas para cada segmento. Aprenderán a evaluar las necesidades y comportamientos de compra de diferentes entidades gubernamentales, optimizando así la eficacia de sus propuestas y esfuerzos de ventas. Este conocimiento es crucial para maximizar las oportunidades comerciales en el sector público y mejorar el posicionamiento competitivo de sus productos y servicios.

2. División de gobierno y sus compras.

Módulo 1.- Políticas de Salud y Sistema Nacional de Salud

Evolución del Sistema de Salud Mexicano y sus actores en el Acceso

1. Prestadores de Servicios de Salud y su integración
2. Organismos Regulatorios (COFEPRIS) y sus comités
3. Consejo de Salubridad General, direcciones y comisiones de dictaminación y análisis
4. Unidad de Análisis Económico
5. Integración y diferenciación del Sistema
6. Evolución de la programación y compras consolidadas
7. Programas de Acción Específico
8. Diferencias de financiamiento
9. Integración de presupuestos
10. Conceptos de gasto
11. Ramo 12, Ramo 33, Anexo 4, apéndices, 32% INSABI, ramos programables

Módulo 2.- IMSS

1. Ley de adquisiciones
2. Lineamientos Legales
3. Acceso por Paciente Específico
4. Generación de Demanda a través de los Datos
5. Acceso a Primer Contacto, Segundo Nivel, UMAES, Tercer nivel y Alta Especialidad
6. Control de Abasto y Dispersión
7. "Torre de Control" y Catalogo II"
8. Personalidades importantes
9. Tomadores de decisión
10. Integración de ofertas de valor
11. Análisis económico e integración de mensajes para las áreas administrativas específicas de acceso y ventas

Módulo 3.- ISSSTE

1. Sustitución Terapéutica
2. Gestión de la Demanda
3. Lineamientos Específicos para Inclusión
4. Insumos y equipamiento SIN CLAVE
5. Grupo Técnico de Actualización Institucional
6. Estrategias de inclusión por Nivel de Atención
7. Personalidades importantes
8. Tomadores de decisión
9. Integración de ofertas de valor
10. Análisis económico e integración de mensajes para las áreas administrativas específicas de acceso y ventas



Módulo 4.- SEDENA, MARINA, PEMEX

Evolución del Sistema de Salud Mexicano y sus actores en el Acceso

1. Lineamientos Legales
2. Acceso Específico por Institución
3. Generación de Demanda específica
4. Control de Abasto y Dispersión
5. Programas Gerenciales y su Acceso
6. Personalidades importantes
7. Tomadores de decisión
8. Integración de ofertas de valor
9. Análisis económico e integración de mensajes para las áreas administrativas específicas de acceso y ventaS

Módulo 5.- IMSS Bienestar

SS-IMSS Bienestar

1. Atribuciones en el 1º, 2º y 3º Nivel de atención
2. Operación de las Coordinaciones Federales
3. Vinculación con la Operación Estatal
4. Actualización de Catálogos en los 3 niveles de atención
5. Mecanismos de programación de insumos
6. Fuentes de Financiamiento
7. Vinculación SS IMSS Bienestar-MegaFarmacia-Birmex-Compra Consolidada

FONSABI y SADMI

1. Actualización de catálogos (Incluye fuentes de información validas para presentar solicitudes de actualización de Protocolos Técnicos)
2. Proceso de solicitud y compra
3. Proceso de programación específica
4. Plataforma SIGeAC (Captura de Casos atendidos)
5. Recursos Estatales aplicados al FONSABI
6. Repercusiones el cambio Acreditación a MUEC
7. Alternativas de Certificación MUEC
8. Entrega expedita de insumos de alto costo o para atenciones de alta complejidad
9. Fortalecimiento del 2º nivel de atención para brindar servicios de 3º nivel

Convenio IMSS Bienestar estatal

1. Anexo 1 Transferencia de unidades
2. Anexo 2 Transferencia de unidades en comodato o inconclusas
3. Anexo 3 Transferencia de personal
4. Anexo 4 Transferencia de Bienes de consumo
5. Anexo 5 Transferencia de recursos
6. Anexo 6 FONSABI

Estructura IMSS Bienestar

1. Estructura Federal
2. Estructura de comunicación con Programas de Acción Específico
3. Estructura estatal

Modelo Único de Establecimientos Certificados MUEC

1. Aplicaciones para IMSS Bienestar
2. Repercusión en las unidades médicas
3. Oportunidades ante la migración de Acreditación a Certificación
4. Obligaciones de Certificación

Módulo 6.- Compra Consolidada, MegaFarmacia y Birmex

Compensaciones por servicios

1. Atribuciones ante los cambios en la ley y decretos
2. Mecanismos de entrega
3. Mecanismos de pago a proveedores
4. Obligatoriedad de las Instituciones de Salud para la recepción de insumos
5. Comité de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios
6. Cadena de Suministro
7. Comité revisor de convocatorias
8. Relación con Investigación de Mercado 2024

Licitaciones

1. CompraNet 2024
2. Monitoreo de portales.
3. Mecanismos básicos y avanzado para la integración de licitaciones
4. Presentación de ofertas Análisis de bases
5. Preparación de propuestas, legal, técnica, económica
6. Análisis de apertura de propuestas
7. Análisis de fallo
8. Identificación de unidades requerentes
9. Recepción de órdenes de suministro
10. Protocolización de contratos de contratos

Coordinación de abasto

1. Coordinación de operación logística
2. Paquete documental técnico para la entrega
3. Elaboración de escritos para la entrega
4. Solicitud de Citas

Modelo de Compensaciones

1. Compensación de Compra
2. Orden de reposición y seguimiento
3. Financiamiento

Administrador de inventarios y generación de abasto institucional

1. Sistema de Abasto Institucional
 2. SICORA y SIAM
 3. Demanda Agregada Nacional
- ### Cobranza oportuna
1. Paquete documental
 2. Ingreso de facturas
 3. Contra recibo
 4. Monitoreo y seguimiento
 5. Reportes ejecutivos
 6. Reporte de seguimiento y conclusión de cada proceso

Módulo 7.- Uso de Data en el Mercado de Gobierno

Introducción al Análisis de Datos

1. Importancia de los datos en la segmentación de mercado
2. Tipos de datos: cualitativos y cuantitativos

Recolección de Datos

1. Fuentes de datos internas y externas
2. Métodos de recolección de datos
3. Herramientas y tecnologías para la recolección de datos

Análisis de Datos

1. Técnicas básicas y avanzadas de análisis de datos
2. Identificación de patrones y tendencias
3. Análisis predictivo para la toma de decisiones

Interpretación de Datos

1. Cómo interpretar resultados de análisis de datos
2. Presentación de datos: visualización y reportes
3. Uso de datos para identificar segmentos de mercado

Aplicación de Datos en la Estrategia de Ventas

1. Desarrollo de estrategias de ventas basadas en datos
2. Personalización de propuestas comerciales según los segmentos de mercado
3. Monitoreo y evaluación del rendimiento de estrategias basadas en datos

POR QUÉ TOMAR ESTE CURSO?

En el contexto de los límites establecidos por la administración federal, se ha identificado la necesidad de incorporar nuevas instituciones que se alineen de manera integral con la visión del ejecutivo. Para lograr este objetivo, resulta imperativo contar con herramientas de conocimiento amplias y sólidas que posibiliten la anticipación de los pasos a seguir por parte de la administración

Este enfoque proactivo ante los cambios emergentes tiene como propósito generar certidumbre entre profesionales, asociaciones e instituciones, constituyendo así un mecanismo esencial para la consecución de los objetivos gubernamentales y empresariales.

Escanea el código para más información



Módulo 8.- Preparación de Licitaciones y uso de Herramienta de Compranet

Licitaciones

1. Ley de adquisiciones.
2. Análisis de bases.
3. Redacción de preguntas para la Junta de aclaraciones.
4. Preparación de propuestas.
5. Legal.
6. Técnica.
7. Económica.
8. Análisis de apertura de propuestas.
9. Análisis de fallo.

COMPRANET 2024

1. Registro en CompraNet 2024.
2. Carga de documentos e información de mi empresa.
3. Búsqueda de Procedimientos.
4. Descarga de archivos del evento.
5. Consulta de actas y documentos publicados por UC.
6. Mostrar interés a un evento.
7. Participación en la junta de aclaraciones.
8. Carga de junta de aclaraciones.
9. Carga de documentación.
10. Envío de propuesta.
11. Firma Electrónica para presentación de propuestas.
12. Carga masiva de datos para optimizar tiempos (juntas de aclaraciones y propuesta económica.
13. Modelo de interacción para uso eficiente de los procesos en la plataforma.
14. Herramientas de la Plataforma.
15. Firma de instrumentos jurídicos (PROCURA).

Módulo 9. Liderazgo asociado al Acceso farmacéutico

1. El líder, desde la representación hasta el cierre de eventos
2. Perfil específico del liderazgo en áreas terapéuticas
3. La empatía como mecanismo de acceso
4. Diseño y preparación de presentaciones con un lenguaje de líder
5. Lenguaje corporal para presentaciones efectivas
6. Asesor de tomadores de decisiones, el mejor amigo del gobierno
7. Manejo de objeciones
8. Trabajo en equipo y desarrollo organizacional empático

