

CONFERENCIAS PATROCINADAS

DOMINGO 10 DE ABRIL > Sala N-117+N-118 10:30-11:00

BAUSCH+LOMB

➤ Aprovecha la oportunidad, segmentos de crecimiento en la óptica.



DIEGO RAMOS

Diplomado en Óptica y Optometría por la Universidad Complutense de Madrid. Ha cursado el Máster en Optometría Clínica e Investigación de la Universidad Europea

de Madrid; Bachelor of Science en Salus University Pennsylvania College of Optometry, Máster of Science en la Salus University Pennsylvania College of Optometry. Actualmente es responsable de Relaciones Profesionales en Bausch + Lomb, tras más de 4 años en la compañía.

OBJETIVO GENERAL

Conocer el mercado y saber dónde está la oportunidad es el primer paso para hacer crecer tu negocio.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer los segmentos que crecen en el mercado de la óptica en los últimos años.
- Aprender a establecer una estrategia que nos permita comenzar a crecer.
- Aprovechar las herramientas que tenemos a nuestra disposición.

RESUMEN

Durante los últimos años en la sociedad se han producido muchos cambios, a varios niveles. Nuestro sector no ha sido una excepción, por lo que todo esto nos lleva a tener que realizar cambios en nuestro modo de actuar y proceder en el día a día para seguir manteniendo nuestro negocio y poder hacerlo crecer.

Desde Bausch + Lomb estamos convencidos de que debemos adaptarnos a estos cambios ya que no vivimos en la misma situación que hace unos años, tanto nosotros como profesionales como nuestros pacientes han cambiado.

Cada vez resulta más difícil captar y fidelizar a los pacientes y las exigencias por su parte son cada vez mayores. En este sentido, desde Bausch + Lomb estamos convencidos de que hay gamas de productos que pueden ayudarnos tanto a ofrecer mejor servicio como a hacer crecer nuestro negocio gracias a productos de la máxima calidad que nos permitirán abrir nuevos mercados y estos ejercerán de "palanca" sobre otros segmentos ya maduros en nuestro negocio.

En esta seminario hablaremos del porque pensamos que, principalmente, el mercado de las lentes multifocales y de los productos pueden ayudar a hacer crecer un negocio. Conocerás los beneficios de los productos así como las principales indicaciones para recomendarlo a los pacientes y las herramientas que ponemos a tu disposición para que tu equipo este formado y pueda transmitir las ventajas a los pacientes, porque no solo es cuestión de ofrecer los mejores productos y servicios, sino saber comunicarlo.

Estamos convencidos de que podrás extraer interesantes conclusiones de este seminario. Esperamos poder contar con tu presencia.