



Boletín CAP

Boletín Informativo de Bayer Animales de Compañía

Año Dos :: Número Diecinueve :: Noviembre 2008

VENTAS CONSULTIVAS

Sabemos que la venta es una de las profesiones más antiguas de la historia; en nuestra vida todo el tiempo estamos vendiendo, una de las ventas más importantes es cuando nos vendemos nosotros mismos, ya sea para un trabajo, para casarnos o para cualquier actividad, sin embargo, al enfocarnos a la venta profesional, la misma ha ido evolucionando a una venta de tipo consultivo.

Las empresas y los consumidores nos exigen que seamos cada vez más especializados, que diseñemos soluciones integrales dependiendo de las necesidades de cada cliente. En la actualidad somos vendedores-consultores ya que damos una asesoría permanente al cliente, aportamos valor y debemos conocer como el cliente gana o pierde dinero, conocer a fondo su negocio, a sus clientes y proveedores, para poder asesorarlo al 100% y tener una relación a largo plazo, por eso, las fuerzas de ventas se han especializado, dependiendo de los productos que manejan.

Con nuestros clientes debemos identificar a las personas que influyen en la decisión de compra y relacionarnos con todos ellos, ya sean el comprador usuario, el comprador económico o el comprador técnico, para tener éxito en el proceso de venta.

Anteriormente se vendía demostrando las características y los beneficios del producto, sin embargo, en una venta consultiva debemos anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes, identificando los productos que requiere o cuales le gusta tener siempre en su clínica y adicionalmente demostrarle con números la ganancia que va a tener en términos de dinero al utilizar nuestro producto, haciendo énfasis en la solución que nosotros le ofrecemos, determinando en cuanto tiempo recupera la inversión e indicando la rentabilidad final.

Al ser consultores debemos tener habilidades como la gestión de proyectos, análisis de proyectos de inversión, técnicas de análisis y solución de problemas para dar soluciones integrales.

Con la venta consultiva pasamos a ser socios de nuestros clientes, haciendo una propuesta de valor y ofreciendo resultados de negocio al utilizar nuestros productos, adicionalmente construimos una relación de largo plazo donde nos beneficiamos mutuamente y obtenemos un ganar-ganar.

Para esto necesitamos: conocer el negocio del cliente, tener facilidad en las relaciones interpersonales, habilidad para crear valor, encontrar ventajas competitivas que nos diferencien de la competencia y optimizar los recursos.

Teniendo en cuenta todo el concepto y como representantes de ventas, nuestra labor más importante es la creación de valor en la clínica veterinaria, no sólo siendo mensajeros de ofertas, sino ayudando a nuestros clientes a identificar oportunidades de negocio, convirtiéndonos en aliados de nuestros médicos.

TOS DE LAS PERRERAS. PROTEGIENDO CONTRA LA ENFERMEDAD Y LA INFECCIÓN.

La Traqueobronquitis Infecciosa Canina (TBI), comúnmente llamada "Tos de las Perreras" es la causa más común de tos paroxística de presentación súbita en perros. El contacto reciente con uno o varios perros infectados predispone a un paciente a presentar TBI. Aunque muchas veces es autolimitante y de signología moderada, en perros inmunocomprometidos o en aquellos con mayor exposición a otros patógenos respiratorios, la enfermedad puede complicarse y requerir de intervención médica más extensa.

Los agentes infecciosos comúnmente involucrados en la presentación de este complejo incluyen: Virus de la Parainfluenza Canina (CPiV), Adenovirus Canino tipo II (CAV-2), *Bordetella bronchiséptica*. La mayoría de los protocolos de vacunación consideran CPiV y CAV-2 como parte de la vacunación rutinaria, estas fracciones proveen de adecuada protección contra las enfermedades inducidas por los patógenos correspondientes. Por lo tanto, la diferencia entre protocolos de vacunación contra TBI estriba en la selección del tipo de vacuna contra *B. bronchiséptica*.

B. bronchiséptica es el aislamiento bacteriano más común en perros con TBI y puede ser responsable de la enfermedad aún en ausencia de contactos previos o concurrentes con infecciones virales del tracto respiratorio, además, esta bacteria puede sobrevivir hasta 24 semanas en el agua de lagos o en solución salina buferada.

Bordetella bronchiséptica es un patógeno del tracto superior canino que se encuentra muy bien adaptado. *B. bronchiséptica* produce proteínas que le permiten fijarse a las superficies del tracto respiratorio y toxinas que destruyen o inhiben las funciones de las células normales dentro del tracto respiratorio y en el sistema inmune. Adicionalmente, *B. bronchiséptica* puede también invadir células, lo que le permite sobrevivir en su interior, esto se considera de importancia en la patogénesis de las infecciones por esta bacteria.

Entre las vacunas disponibles para proteger contra la TBI se incluyen cultivos vivos avirulentos (como **Bayovac Protect Bb**), bacterinas de células completas y extractos antigénicos. Las vacunas vivas avirulentas contienen *B. bronchiséptica* y pueden o no contener CPiV y CAV-2. Estas se administran intranasalmente y tienen el beneficio de ser efectivas aún en presencia de anticuerpos maternos, lo que las hace ideales para usarse en cachorros, pues tanto las bacterinas de células completas como los extractos antigénicos pueden ser interferidos por anticuerpos maternos.

Adicionalmente, estas vacunas previenen tanto la infección como la enfermedad debido a la producción de anticuerpos secretorios locales en las superficies del tracto respiratorio y anticuerpos en la circulación sistémica. La producción de los anticuerpos en las secreciones nasales se da a los 4 días, protegiendo al 96% de los perros contra desafíos con *B. bronchiséptica* y CPiV.

BAYOVAC PROTECT Bb es una vacuna bivalente indicada para la protección de perros sanos a partir de las 3 semanas de edad contra traqueobronquitis infecciosa causada por *Bordetella bronchiséptica* (cultivo vivo avirulento) y el virus de Parainfluenza canina (virus vivo modificado). La aplicación es intranasal y puede hacerse en cachorros a partir de las 3 semanas de edad.

ESQUEMA PROMOCIONAL CICLO 11 (DE NOVIEMBRE 1 HASTA NOVIEMBRE 30)

equilibrium^{MR} AGES
essec^{MR}

vetriderm^{MR}
ADVANTIX[®]

equilibrium^{MR} AGES
essec^{MR}

vetriderm^{MR}
advantage[®]

EN LA COMPRA DE 1 EQUILIBRIUM AGES, 2 ESSEC, 20 VETRIDERM Y 4 ADVANTIX DE CADA PRESENTACION GRATIS 1 LIBRO DE PELUQUERIA

EN LA COMPRA DE 1 EQUILIBRIUM AGES, 2 ESSEC, 20 VETRIDERM Y 1 ADVANTAGE DE CADA PRESENTACION GRATIS 1 LIBRO DE PELUQUERIA

LEGEND DE 1 VIAL y DE 2 VIALES



15% DE DESCUENTO



3+1 DOBLE PUNTAJE

BayovacTM Protect
TRIPLE PUNTAJE

Bayovac Protect PV 16 dosis + 6 dosis sin cargo
Bayovac Protect 6 16 dosis + 6 dosis sin cargo
Bayovac Protect 8 16 dosis + 6 dosis sin cargo
Bayovac Protect Bb 10 dosis + 2 dosis sin cargo

AVISO IMPORTANTE: PROGRAMA BAYER PREMIA 2008, ACUMULABLE A 2009

Catosal[®]

20% DE DESCUENTO



Baytril^{MR}
5+1 DOBLE PUNTAJE

Artroflex^{MR} 5+1

ADVANTIX[®] **advantage[®]** 2+1



Bayer Sanidad Animal
Lada sin costo 01 800 82 21 906
www.bayersanidadanimal.com.mx

"No me importa saber si un animal puede razonar. Sólo sé que es capaz de sufrir y por ello lo considero mi prójimo" Albert Schweitzer.