

Программа тренинга:
«Успешный визит медицинского представителя»

Тренинг разработан и проводится:

Ukrainian Business Solutions Group

По программе:



Формат и цель

Ci vis pacem para belum

с лат. — «Хочешь мира —
готовься к войне»

Очный тренинг

«Успешный медицинский представитель»

Время : 3 дня по 8 часов с перерывами на кофе-брейк и обед

Проблематика:

В фармкомпании набираются сотрудники с различным опытом и знаниями, результативностью.

- Молодым специалистам необходимо получить знания и навыки, согласно корпоративным стандартам компании
- Специалистам с опытом нужно «отформатировать» их навыки под стандарты компании
- Менеджменту необходимо быть уверенным, что представители на местах проводят визит согласно стандартам компании

Цель тренинга - дать участникам набор знаний и умений, необходимых для проведения визита и заключения коммерчески выгодных соглашений со специалистами

<https://ubs.org.ua>

UBS



We accelerate your success



Сочетание теории с практическими кейсами

Материалы тренинга основаны на запросах и продуктах заказчика, учитывают корпоративные стандарты компании, пожелания маркетологов и руководителей полевой службы

Теория:

Лекция
Интерактив с тренером
Информация в тетради
Видео по теме

Практика:

Индивидуальные кейсы
Ролевые игры
Групповые задания
Домашняя работа
Обратная связь от коллег



Принцип многоуровневой вовлечённости

ФФМ	Управление и контроль проекта, коммуникация с РМ, ПМ, МП
Отдел маркетинга	Информация для кейсов по продуктам: <ul style="list-style-type: none">• Перечень продуктов для кейсов (Rx, OTC, Hsp)• Позиционирование продуктов: ЦА, портрет пациента• Характеристики, преимущества, выгоды для врача• Конкуренты, их позиционирование• Возражения врачей по продуктам и <u>ответы на них</u>
Региональные менеджеры	Отработка навыков тренинга на визитах и знаний по продуктам в полях



Программа Тренинга по дням*

<https://ubs.org.ua>

UBS



1-й день 9.00 — 18.00	Стандарты визита к врачу (2 кофе паузы и перерыв на обед)
2-й день 9.00 — 18.00	Управление сомнениями (возражениями клиента) Экспресс визит Линии визита (2 кофе паузы и перерыв на обед)
3-й день 9.00 — 18.00	Визит в аптеку (2 кофе паузы и перерыв на обед)

*** Программа может быть адаптирована под запрос заказчика!**
Больше времени может быть уделено развитию определённых навыков:
Технологии SPIN, работе с возражениями, подготовке к визиту,
закреплению ХПВ (FAB).

We accelerate your success



Программа Тренинга 1-й День

<https://ubs.org.ua>

UBS



Подготовка:

1. Кого хочет видеть доктор в МП?
2. Как правильно подготовиться к визиту?
3. Цели визита, их планирование, оценка (идея и результат).

Проведение визита:

1. Открытие визита
2. Выявление потребностей клиента
 - Зачем мы задаём вопросы?
3. Удовлетворение потребностей клиента
 - Секреты эффективности
 - Связь характеристик и выгод, понимание
4. Управление временем и заключение сделки
 - Структура времени на визите
 - Как понять, что «клиент созрел»?
 - Как правильно заключить сделку?

Ролевая игра «Визит»:

- Медицинский представитель
- Врач
- Наблюдатель

Подведение итогов дня

We accelerate your success



Программа Тренинга 2-й день

<https://ubs.org.ua>

UBS



Управление сомнениями/возражениями клиента:

1. Типы сомнений
2. Причины сомнений
3. Как отличить ложное возражение от истинного?
4. Четыре основных шага при работе с сомнениями
5. Работа с сомнениями/возражениями в зависимости от их причины

Экспресс-визит

1. Модель экспресс визита, особенности,
2. Особенности заключения сделки при экспресс-визите
3. Игра экспресс-визит: мед. представитель, врач

Линии визита

1. Как продать на визите не один продукт
2. Как перейти от одного препарата к другому плавно
3. Завершение визита - мостик на следующий визит.

Категоризация врачей: потенциал/лояльность

Подведение итогов дня



We accelerate your success



Программа Тренинга 3-й день

<https://ubs.org.ua>

UBS



Аптека как бизнес структура

1. Характеристики аптеки, как коммерческой организации
2. Структура аптеки/аптечной сети
3. Как стать эффективным партнёром аптеки?

Визит в аптеку

1. Структура и особенности
 - ЛПР, Мерчандайзинг, Дефектура
 - Фармзамена
2. Анализ профиля аптеки
3. Цели визита в аптеку в зависимости от уровня сотрудника
4. Работа с товарными запасами, вводом новых позиций

Визит к первостольнику

1. Какие вопросы нужно задать первостольнику и почему?
2. Какую информацию и как подавать первостольнику?
3. Тип поведения с первостольником, которые приносят успех.
4. Структура визита к первостольнику в условиях дефицита времени.
5. О чём договориться на следующий визит в аптеку?

Итоги дня, итоги тренинга, вручение сертификатов.



We accelerate your success



Департамент обучения и развития персонала



За более детальной информацией,
консультациями обращайтесь к нам:

Напишите нам: ubs@ubs.org.ua

Позвоните нам: 067-291-84-97

Все права на идеи и материалы тренинга принадлежат компании UBS Group и не могут быть использованы без её согласия.

We accelerate your success