



Программа тренинга «Успешный медицинский представитель»

Разработчик: Ukrainian Business Solutions Group — агентство по подбору и развитию персонала фармацевтических компаний в рамках проекта **#Pharmreaktor**.

Программа рассчитана на 3 дня и 28 академических часов.

1-й день (8 рабочих часов, 2 кофе-паузы по 15 мин, обед — 1 час)

Визит к врачу:

1. Подготовка к визиту
 - изучение клиента
 - постановка целей
2. Открытие визита
 - определение темы
 - получение согласия
3. Определение потребности клиента
 - цели и типы вопросов
4. Удовлетворение потребности клиента
 - Характеристики Преимущества Выгоды (ХПВ)
 - Когда представлять ХПВ
 - Проверка понимания
 - Управление временем
5. Заключение договорённости с клиентом
 - Резюме визита и образ пациента
 - Сигналы о покупке
 - Анализ достижения цели
6. Завершение визита
7. Ролевая игра «Визит к врачу»
 - работа в тройках
 - обратная связь от участников
 - рассмотрение кейсов

Подведение итогов первого дня

2-й день (8 рабочих часов, 2 кофе-паузы по 15 мин, обед — 1 час)

Продолжение визита к врачу

8. Управление сомнениями клиента
 - Типы сомнений клиента
 - Техники управления сомнениями клиента
 - Упражнения
9. Быстрый визит
 - Модель быстрого визита,
 - Отличия быстрого визита от классического
 - Ролевая игра
10. Технология работы с несколькими продуктами на визите
 - Что такое «мостик»?
 - Матрица комплексного визита
 - Управление временем и применение модели «Быстрого визита»
11. Ролевая игра «Визит по 3-м линиям продуктов»
 - работа в тройках
 - обратная связь от участников друг другу
 - рассмотрение кейсов участников

Подведение итогов второго дня

3-й день (8 рабочих часов, 2 кофе-паузы по 15 мин, обед — 1 час)

Визит в аптеку

1. Характеристики аптеки, как торговой организации
2. Структура аптеки/аптечной сети
3. Построение партнёрских отношений с клиентом
4. Структура визита в аптеку
5. Анализ профиля аптеки
6. Цели и стратегии работы с аптекой/аптечной сетью
 - определение целей
 - зависимость целей от уровня общения
 - расчёт минимального заказа
7. Визит к ЛПР.
 - Подготовка
 - Как убедить Закупщика увеличить товарный запас?

8. Визит к первостольникам

- особенности визита (модель)
- как понравиться первостольнику?

9. Мерчандайзинг препаратов в аптеке

- основные правила и законы FMCG

10. Завершение визита

- отчёты
- постановка целей
- оценка визита в аптеку

11. Завершение тренинга, вручение сертификатов.

Тренинг может проводиться как в корпоративном, так и в открытом формате

Оптимальная рабочая группа 8 - 16 участников.