



ОБУЧЕНИЕ *FIELD FORCE* И *MARKET ACCESS TRAINING* В РАМКАХ СТРАТЕГИИ ВЫХОДА НА РЫНОК

1
БЛОК



ОБУЧЕНИЕ
МЕДИЦИНСКИХ
ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

MARKET
ACCESS



2
БЛОК

ОБУЧЕНИЕ МЕДИЦИНСКИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ: 2 дня.

КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ:
90 (9 групп по 10 участников
в каждой).

ЗАДАЧИ:

поднять уровень
практического
применения всех
алгоритмов продаж;

получить обратную
связь от врачей,
работающих на
рынке;

понять возможности
повышения
лояльности
врачей.

ЭТАПЫ:

- А** брифинги для врачей;
- В** сюжетный маршрут для менеджеров.



ФОРМАТ ТРЕНИНГА:

практическая сессия
поддержки навыков,
полностью состоящая из
ролевых игр.

РЕЗУЛЬТАТЫ:

1

удовлетворенность
менеджеров от
ощущения новых
возможностей и
другого уровня
влияния на врачей;



2

обратная связь от
врачей,
раскрывающая их
ожидания от
сотрудничества с
фармкомпаниями;








3

удовлетворенность
руководителей *sales
force* прогрессом
участников и
качеством обратной
связи от врачей.



ЗАДАЧИ:

-  укрепить понимание менеджерами их роли при работе на территории;
-  поднять уровень практического применения навыков;
-  дать каждому менеджеру полную и глубокую обратную связь по областям развития;
-  укрепить связь менеджеров со своими командами;
-  сформировать стратегические навыки работы с ключевыми клиентами.

СЛОЖНОСТЬ:

три кейса за полтора дня.



РЕЗУЛЬТАТ:

изменилось и трансформировалось понимание менеджерами их роли при взаимодействии с клиентом.

Технологии, решения, материалы, исследования и кейсы – все самое интересное и полезное в нашем блоге.

Для тех, кто развивает свой персонал и стремится достигать больших результатов: <http://advance.ag/blog-6/>.