

ВЕРА ШЕВЦОВА

Ведущий тренер Advance AG

Для фармацевтической компании сегодня работа в проектах – это будни и уже давным-давно выстроенная необходимость. При этом мы в основном говорим о компаниях с разветвленной региональной сетью, которые много лет, если не всегда, работали не в иерархической, а в сложной структуре, сочетающей в себе и иерархические особенности, и матричное, и административное подчинение. Именно в этих условиях решается большинство ключевых вопросов: задачи по дистрибуции, вопросы market access, внесение лекарственных препаратов в списки и региональные программы, влияние на мнение врачей, продвижение препаратов.

УЗНАЙТЕ, как трансформируются форматы работы с первостольниками, можно ли выстроить эффективную систему развития КАМов и разработать собственный институт подготовки региональных менеджеров, куда движется фармацевтический рынок, какие навыки понадобятся медицинским представителям помимо продаж, переговоров, сервисного подхода, системного анализа и управления территорией?

Вера Шевцова - ведущий тренер Advance AG, сертифицирована для проведения следующих программ:

Направление Продажи и переговоры:

- Профессиональные навыки продажи (Professional Selling Skills)
- Профессиональные навыки продажи на фармацевтическом рынке (Professional Selling Skills Rx)
- Профессиональные навыки продажи по телефону (Professional Teleselling Skills)
- Профессиональное ведение переговоров (Professional Negotiation Skills)
- Стратегии работы с ключевыми клиентами (Account Development Strategies)
- Межличностные стратегии продажи (Interpersonal Selling Skills)
- Эффективное проведение презентаций (Effective Presentation Skills)

Направление Качественный сервис:

- Навыки качественного сервиса (Quality Service Skills)
- Управление качественным сервисом (Managing Extraordinary Service)

Направление Менеджмент и Лидерство:

- Профессиональные навыки менеджмента (Excellence)
- Основы менеджмента (Fundamentals of Management)
- Навыки межличностного взаимодействия (Interpersonal Management Skills)
- Управление персоналом (People Management)
- Управление конфликтами (Conflict Management)
- Дистанционное управление (Distance Management)
- Развитие персонала: Коучинг (Professional Coaching Skills)
- Динамический тренинг: Лидерство (Dynamic training: Leadership)

Моделирующие игры и бизнес-симуляции:

- «SalesPro», бизнес-симуляция

Образование:

1971 – 1977 гг. – Новосибирский Государственный медицинский университет

1977 – 1998 гг. – работа в качестве заведующей отделениями неонатологии, детского отделения, детского невролога, детского психиатра, окружного психоневролога.

1985-1986 гг. – курсы НЛП

1998 – 2012 гг. – внутренний институт развития Advance Group

2015-2016 гг. – «Основы фасилитации» (1-2 модули) – Grape People International

2017 гг. – Академия Бизнеса EY: MBTI: Improving Personal and Team Effectiveness (Повышение лично и командной эффективности)

Профессиональные навыки:

1978 – 1998 гг. – работа в медицинских учреждениях в качестве заведующей отделением неонатологии, заведующей детским отделением, окружного детского психоневролога.

Проведение тренингов - с 1998 года.

1998 – 2012 гг – тренер и менеджер по работе с ключевыми клиентами компании Advance Group.

Разработка программ, обучающих практик - с 2004 года.

Разработка и организация систем обучения и поддержки навыков, создание кейсов и ролевых игр на закрепление, оценка персонала с 2012 года.



Участвовала в проектах для компаний:

Unipharm, Sealed Air, Abbott, JC Мухина, Philips, Medela, Hochland, Roche Diabetes, Владивосток Авиа, Besins Healthcare, Видео Интернешнл, Pfizer, Roche, Roche Diagnostics, Amway, Teva, Bayer Shering, Rotta Pharma, Reemstma, Applied Biosystems, KRKA, Нижфарм, Bio Rad, TetraPak, Solvay Pharma, Биокодекс, Shering-Plough, DOMO, Novartis.