



Управление территорией

Программа “Управление временем” в системе программ

Основная программа: 2 дня.

Программы, рекомендуемые до
прохождения тренинга:

**- Моделирующая игра
“Золото Королей
Пустыни”, 1 день.**

Программы, рекомендуемые
после прохождения тренинга:

**- Семинар “Управление
деятельностью”, 2 дня.**

Исследования показывают, что успешные представители обладают определенными схожими моделями поведения и компетенциями. Для эффективного управления своей территорией и продажами требуется много навыков и умений и, по мере их совершенствования, формируется твердая основа для компетентной работы.

Обучение проводится от общего к частному: сначала дается общая картина управления территорией: анализ ситуации, планирование программы развития своей территории, организация процесса и его контроль. Программа Управление территорией для медицинских представителей проводится в форме презентационного интерактивного тренинга. Данная форма проведения позволяет получить полную картину знаний и навыков по управлению индивидуальными продажами, определить профиль и разработать личный план дальнейшего развития своей территории или ключевого ЛПУ/ключевого Клиента.

Содержание программы:

Введение: Управление территорией

Тенденции на фармацевтическом рынке.

Определение понятия управление территорией.

Функции медицинского представителя.

Компетенции медицинского представителя.

Модуль 1. Анализ ситуации:

Территориальная единица, ее виды.

Анализ потенциала (врача, ЛПУ, аптеки, территориальной единицы).

Категории клиентов, частота визитов.

Рейтинг и приоритетность клиентов.

Топография территории.

Модуль 2. Планирование:

6 шагов планирования (составление личных планов по развитию территориальной единицы или ключевого ЛПУ/клиента).

Бюджетирование.

Маршрутизация, типы маршрутов дня.

Модуль 3. Организация процесса взаимодействия с клиентом:

Цикл взаимоотношений с клиентом.

Подготовка к визиту.

Сбор информации о потенциале (навыки пробирования).

Сбор информации о выписке врача, объемах продаж аптеки, закупок ЛПУ (навыки пробирования).

Спецификация

Аудитория: менеджеры

Продолжительность: 2 дня.

Размер группы: 6-12 человек.