



www.td-org.ru

Программа обучения «Визит медицинского представителя».

Цель: Знать и применять навыки проведения визита на практике.

Количество часов: 16 академических часов.

2 Дня

I Блок

1. Постановка цели по SMART.
2. Сбор информации о враче.
3. Планирование дальнейшей работы с врачом.
4. Формирование положительного впечатления.
5. Техники установления контакта
6. Техники «малого разговора».
7. Правило комплимента.

II Блок

1. Вопросы для выявления потенциала.
2. Техники выявления потребностей.
3. Техники активного слушания.
4. Отработка этапа выявления потребностей.

III Блок

1. Преимущества работы с салонами.
2. Презентация с учетом выявленной потребности
3. Презентация на языке выгоды и пользы для врача.
4. Отработка навыка проведения этапа презентации.

IV Блок

1. Виды возражений.
2. Техники различения истинного и ложного возражения.
3. Отработка навыка в ролевых играх.
4. Подведение итогов. Завершение тренинга.

Ожидаемые результаты обучения и развития:

1. Уметь уверенно применять на практике технологию проведения визита.
2. Уметь планировать визит.
3. Уверенная работа с возражениями и сомнениями клиентов.

Методика проведения: мозговые штурмы, ролевые игры с видеоанализом, отработка кейсов, деловые игры, работа в группах.