

# Электронная программа для отработки навыков индивидуального визита в аптеку

Предназначение и функции программы

# Эффективный инструмент развития навыков по технике продажи лекарственных препаратов аптеке

★ Презентация  
Файл Правка Ви  
Назад  
Адрес: C:\Докум  
Задачи для файл  
Другие места  
Подробно  
Работа в аптеке  
Ярлык  
Изменен: 8 февраля  
Размер: 1,56 КБ

**ЭЛЕКТРОННАЯ ПРОГРАММА  
ПО РАЗВИТИЮ НАВЫКОВ  
ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ В АПТЕКЕ**

АКРИХИН  
Высокие технологии здоровья - обществу!

polpharma

пуск Календарь - Миср... Входящие 11(0) ... Презентация Фар... Работа в аптеке 11:46

The image is a screenshot of a presentation slide displayed in a Windows XP environment. The slide features a light blue background with several red-bordered frames containing images: a green pharmacy cross, a cartoon pharmacist and customer, a hand in a suit, and a pharmacy storefront with the word 'АПТЕКА'. The title is in red, bold, italicized text. The bottom right corner shows logos for 'АКРИХИН' and 'polpharma'. The Windows taskbar at the bottom shows the 'Пуск' button, several open applications, and the system clock at 11:46.

## Электронный тренажер - это:

- Компьютерная электронная программа для самостоятельной (домашней) работы медицинских представителей над развитием своих навыков по технике продажи в аптеке
- Устанавливается с диска на компьютер обучаемого
- В основу всех бизнес-кейсов положен учебный оригинальный препарат и несколько его учебных конкурентов
- Личный электронный тренер медицинского представителя, работающего с аптекой

# Электронный тренажер позволяет:

- Перевести имеющиеся знания сотрудников отдела продаж в устойчивые практические навыки, оказывая тем самым реальное воздействие на рост продаж
- Повысить общий уровень техники продажи до единого корпоративного стандарта, соответствующего имиджу компании на рынке
- Обеспечить более высокий уровень объективности оценки и мотивации медицинских представителей менеджерами первого звена управления
- Существенно снизить расходы компании на обучение сотрудников отдела продаж (стоимость работы тренера, проезд, проживание, питание и т.п.)

# Инструмент индивидуального обучения и контроля медицинских представителей

**ЭЛЕКТРОННАЯ ПРОГРАММА**

## Регистрация специалиста

Для прохождения регистрации заполните все поля (используйте русские буквы)

**ФАМИЛИЯ:** Бычков

**ИМЯ:** Андрей

**ПАРОЛЬ:** 12345

**Регион:** Россия

**Город:** Москва

**Дата принятия на работу: (число месяц, год)** 10 Января 2009

**Зарегистрироваться**

Microsoft PowerPoint 2003 interface elements are visible, including the menu bar (Файл, Правка), toolbar, and taskbar at the bottom with icons for Calendar, Incoming calls, Presentation, Pharmacy work, Registration, and Microsoft PowerPoint.

# Охватывает основные вопросы увеличения продаж продвигаемого препарата в аптеке:

**ЭЛЕКТРОННАЯ ПРОГРАММА ПО РАЗВИТИЮ НАВЫКОВ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ В АПТЕКЕ**

Выход

- ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ МЕРЧАНДАЙЗИНГА И ЗАДАЧИ ФАРМПРЕДСТАВИТЕЛЯ. ПЛАНИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ВИЗИТА В АПТЕКУ.
- РЕСУРСЫ ФАРМПРЕДСТАВИТЕЛЯ, ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С ГРУППОЙ АПТЕК НА ТЕРРИТОРИИ.
- ОБЕСПЕЧЕНИЕ «ВХОДА» ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ В АПТЕКУ. ПОДДЕРЖАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ТОРГОВОГО ЗАПАСА.
- ОБЕСПЕЧЕНИЕ «ВЫХОДА» ПРОДУКЦИИ ИЗ АПТЕКИ. ПОВЫШЕНИЕ АКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРВОСТОЛЬНИКОВ С ПРЕПАРАТОМ.
- ОБЕСПЕЧЕНИЕ «ВЫХОДА» ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ ИЗ АПТЕКИ: ВЫКЛАДКА И РЕКЛАМА В ТОРГОВОМ ЗАЛЕ.
- ПРИЕМЫ ТЕХНИКИ ПРОДАЖИ В ХОДЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ВИЗИТА В АПТЕКУ
- КОНТРОЛЬНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ

теория

полфарма  
АКРИХИН

Microsoft Power...  
Файл Правка  
прос  
Создать слайд  
лайда:  
ержимого  
е слайдов

пуск  
Календарь - Мис...  
Входящие 11(0)...  
Презентация Фа...  
Регистрация  
Работа в аптеке  
Microsoft Power...  
11:50

# Содержит теорию по всем учебным разделам работы с аптекой

Acrobat Reader - [theory8.pdf]

File Edit Document Tools View Window Help

100%

12

### Улучшенная выкладка препаратов

1. ВЫБОР ДЛЯ ВЫКЛАДКИ ПОЛОК И ВИТРИН ОПТИМАЛЬНОЙ ВЫСОТЫ
2. УВЕЛИЧЕНИЕ ЧИСЛА ФЕЙСИНГОВ В ВЫКЛАДКЕ
3. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЛАНОК - АННОТАЦИЙ

2,00 м  
1,50 м

Увеличение продаж на 25%-30%

### Мерчандайзинг - в ходе визита:

**Размещение препаратов:**

- Убедить фармацевта правильно разместить товар
- Убедить фармацевта переставить товар на более выигрышное место относительно конкурентов
- Ознакомить персонал аптеки с приемами мерчандайзинга
- Аргументировать выгоду аптеки от мерчандайзинга
- Зафиксировать деятельность конкурентов по размещению товара

**P.O.S. МАТЕРИАЛЫ В ТОРГОВОМ ЗАЛЕ**

Рекламные материалы в торговом зале, в точке продажи

12 of 16 8,26 x 11,69 in

пуск Календарь ... Входящие 1... 2 Microsoft... Презентаци... Работа в ап... Работа в ант... Acrobat Rea... 12:19

# Вырабатывает конкретные навыки работы с аптекой:

**ЭЛЕКТРОННАЯ ПРОГРАММА ПО РАЗВИТИЮ НАВЫКОВ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ В АПТЕКЕ**

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ «ВХОДА» ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ В АПТЕКУ. ПОДДЕРЖАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ТОРГОВОГО ЗАПАСА.**

**(СЗ) Воспроизведите формулу расчета рекомендуемого заказа на препарат «ЛотосТоник»:**

**Составьте формулу, используя переменные и математические операции, по окончанию выбора, обязательно сохраните результат по этому вопросу, нажав соответствующую кнопку, которая будет активна после выбора первой комбинации. (если кнопка не будет нажата, вопрос будет засчитан, как неверный)**

**$PЗ \text{ (расчет заказа)} = СП О + - x ТЗ$**

- СП** – средние продажи препарата за неделю (в упаковках)
- О** – реальные остатки препарата на день визита (в упаковках)
- ТЗ** – товарный запас для перекрытия времени от момента заказа до его появления на полке (в упаковках)

+ (знак сложения)       x (знак умножения)

- (знак вычитания)       : (знак деления)

**результат**

**В ЦЕЛОМ, НЕВЕРНО**

**теория**

**Вопрос 3 из 29**

**полфарма**

**АКРИХИН**

Календарь - Мис...    Входящие 11(0)...    Презентация Фа...    Регистрация    Работа в аптеке    Microsoft Power...    11:53

# Вырабатывает конкретные навыки работы с аптекой:

**ЭЛЕКТРОННАЯ ПРОГРАММА ПО РАЗВИТИЮ НАВЫКОВ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ В АПТЕКЕ**

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ «ВХОДА» ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ В АПТЕКУ. ПОДДЕРЖАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ТОРГОВОГО ЗАПАСА.**

**(С4) Произведите расчет по представленным ниже условиям:**

*Руководитель аптеки не соглашается на бесплатную поддержку препарата «ЛотосТоник» средствами мерчандайзинга в торговом зале. По ее словам, за «мерчандайзинг» препарата «Успокоин» аптека ежеквартально получает от компании – производителя 400 долларов. На основе приведенных ниже данных, произведите расчеты, демонстрирующие, что аптека при этом упускает свою коммерческую выгоду:*

**Дополнительная информация:**

*Упущенная выгода для аптеки (разница между потенциальной прибылью от продажи препарата «ЛотосТоник» и прибылью от продажи «Успокоин» с учетом 400 долларов от компании-производителя) по итогам квартала составляет:*

Препарат	Цена	Наценка=30%	Продажи уп. в день
«ЛотосТоник»	260 руб.	60	3
«Успокоин»	390 руб.	90	1

**результат**

**В ЦЕЛОМ, ВЕРНО**

**теория**

**Вопрос 4 из 29**

**полфарма**

**АКРИХИН**

- 200 рублей
- 400 рублей
- 500 рублей
- 700 рублей
- 900 рублей

пуск | Календарь - Мисг... | Входящие 11(0) ... | Microsoft PowerP... | Работа в аптеке | 11:57

# Имеет высокую степень наглядности:

**ЭЛЕКТРОННАЯ ПРОГРАММА ПО РАЗВИТИЮ НАВЫКОВ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ В АПТЕКЕ**

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ «ВХОДА» ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ В АПТЕКУ. ПОДДЕРЖАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ТОРГОВОГО ЗАПАСА.**

**(С14) Какие группы в ассортименте аптеки может выделить медпредставитель согласно параметров: «Прибыльность – «Уходимость»**

**СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА АПТЕКИ**

«ПРИВЫЛЬНОСТЬ»

«УХОДИМОСТЬ»

- 2 «ЭКСКЛЮЗИВ»
- 4 «ШИРПОТРЕБ»
- 1 «БАЛЛАСТ»
- 3 «АПТЕЧНЫЙ БРЕНД»

**В ЦЕЛОМ, ВЕРНО**

теория

Вопрос 14 из 29

пущ Календарь - Миср... Входящие 11(0) ... Microsoft PowerP... Работа в аптеке 12:02

Дает индивидуальную оценку уровню развития определенного навыка по технике продажи и затраченных на это временных ресурсов:



# Готовит интегрированный отчет о развитии группы навыков за определенный период:

Ситуационн  
Файл Правка Ви  
Назад  
Адрес: D:\Q\кли  
Задачи для файло  
Другие места  
Подробно  
Ситуационное ли,  
Папка с файлами  
Изменен: 10 ноября

**Специалист: БЫЧКОВ АНДРЕЙ.**  
**Дата: 21 Января 2009 года. Время: 17:07:02**  
**ЭЛЕКТРОННЫЙ ТРЕНАЖЕР: генеральный отчет**  
**Отчет будет сохранен по адресу:**  
**C:\SchwarzPharma\ElecTrenazher\БЫЧКОВ21.1.2009ElecTrenazher.bbt**

Усредненный последний результат за весь тест: 8%  
Общее время работы с тестом: 197 минут.

Раздел 1: последний результат -	0%	<input type="text"/>
Раздел 2: последний результат -	2%	<input type="text"/>
Раздел 3: последний результат -	0%	<input type="text"/>
Раздел 4: последний результат -	0%	<input type="text"/>
Раздел 5: последний результат -	9%	<input type="text"/>
Раздел 6: последний результат -	63%	<input type="text"/>
Раздел 7: последний результат -	0%	<input type="text"/>
Раздел 8: последний результат -	0%	<input type="text"/>
Раздел 9: последний результат -	0%	<input type="text"/>

**ОБЯЗАТЕЛЬНО ОЗНАКОМЬТЕСЬ:**  
**Инструкцию по правильной отправке отчетов по программе**

Назад

пуск  
Входящие 10(0) ...  
Регистрация  
Электронный тр...  
Генеральный от...  
Ситуационное л...  
Microsoft PowerP...  
17:07

# Программа Электронный тренажер – основные режимы работы:

- Изучение теории техники продажи
- Самостоятельная работа с функцией самопроверки правильности решений и доступом к теории
- Тестирование (30 контрольных вопросов) в режиме убывающего времени без доступа к теории
- Фиксирование статистики (количество раз, время, результат) работы обучаемых с Программой
- Составление индивидуального плана развития слабых навыков по технике продажи (составляет конкретный план действий для МП и регионального менеджера) – **дополнительная опция**
- Создание и регулярное обновление базы данных на основе отчетов обучаемых о результатах работы с Программой – **дополнительная опция**

# Программа Электронный тренажер – универсальный инструмент:

- Устанавливается на любое количество корпоративных/ персональных компьютеров сотрудников компании
- Может быть встроена в любую корпоративную систему наставничества
- Может быть адаптирована под специфику работы компании (модель визита, приемы техники продажи, терминология)
- Позволяет осуществлять обучение, текущий плановый и внезапный контроль как одного, так и всех сотрудников компании одновременно и быстро

# Место и роль новой дистанционной обучающей Программы:

- Единый корпоративный стандарт в условиях роста численности МП и развития обучающей инфраструктуры компании
- Инструмент развития для всех категорий МП (новых сотрудников и с опытом работы)
- Инструмент наставничества для региональных менеджеров компании
- Инструмент как долгосрочного развития, так и внезапной контрольной оценки сотрудников (сертификация, прохождения процедуры ежегодной аттестации и т.д.)

# Программа регулярно составляет итоговый отчет о работе обучаемого:

**Специалист: ШАХОВ АЛЕКСЕЙ.**

**Дата: 30 Декабря 2006 года. Время: 9:52:24**

**ЭЛЕКТРОННЫЙ ТРЕНАЖЕР: генеральный отчет**

**Отчет будет сохранен по адресу:**

**C:\SchwarzPharma\ElecTrenazher\ШАХОВ30.12.2006ElecTrenazher.bbt**

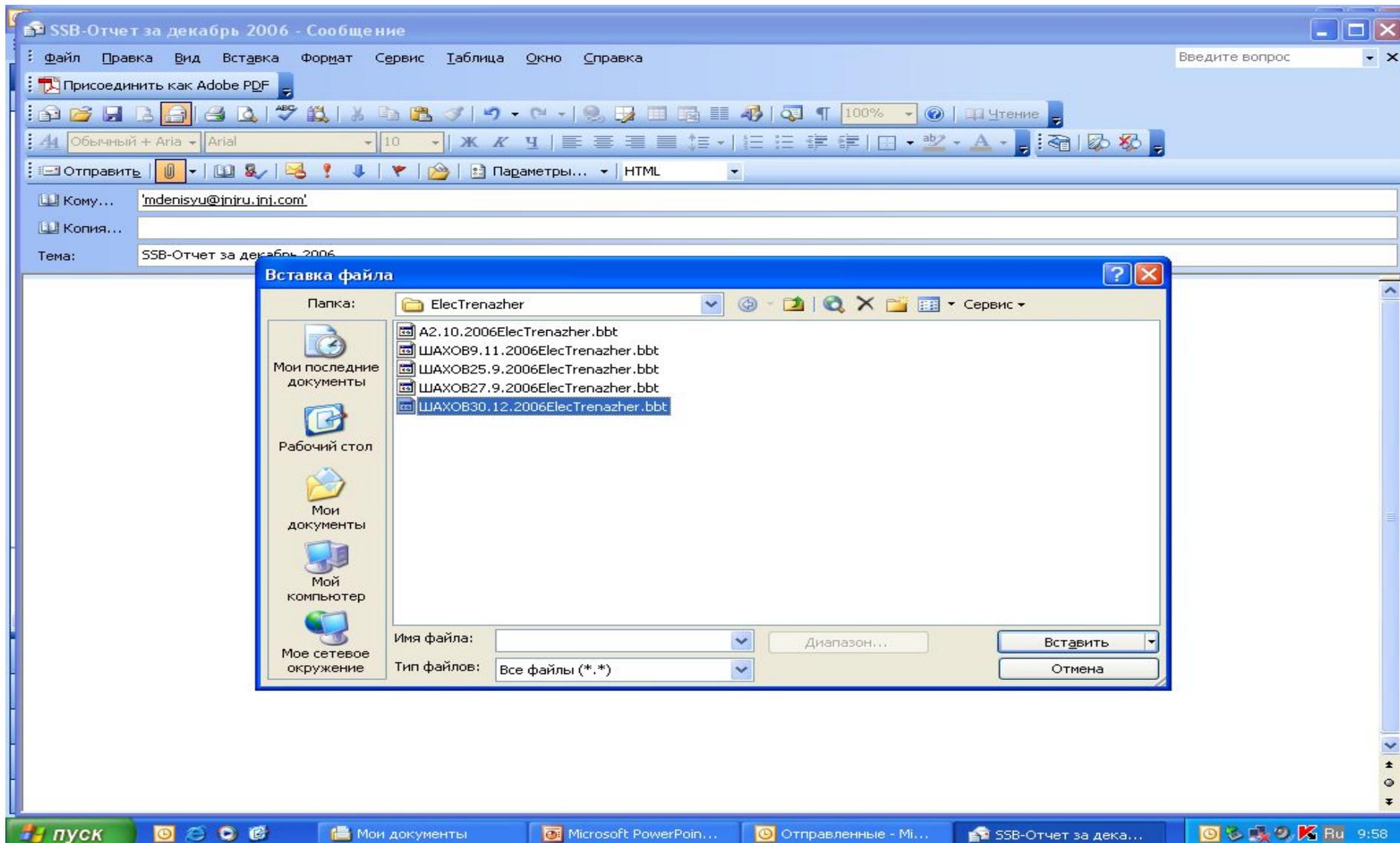
**Усредненный последний результат за весь тест: 22%**

**Общее время работы с тестом: 23 минут.**

Раздел 1: последний результат -	86%	
Раздел 2: последний результат -	10%	
Раздел 3: последний результат -	10%	
Раздел 4: последний результат -	16%	
Раздел 5: последний результат -	17%	
Раздел 6: последний результат -	13%	
Раздел 7: последний результат -	22%	
Раздел 8: последний результат -	12%	
Раздел 9: последний результат -	14%	

**Назад**

# Отчет в виде электронного файла отправляется в офис компании:



# Отчет попадает в базу данных для анализа:

Integrator - [Все данные]

Файл Правка Вид Вставка Формат Записи Сервис Окно Справка Введите вопрос

Все данные Выбрать... Сервис Диаграмма Сотрудники Добавить Помощь Выход

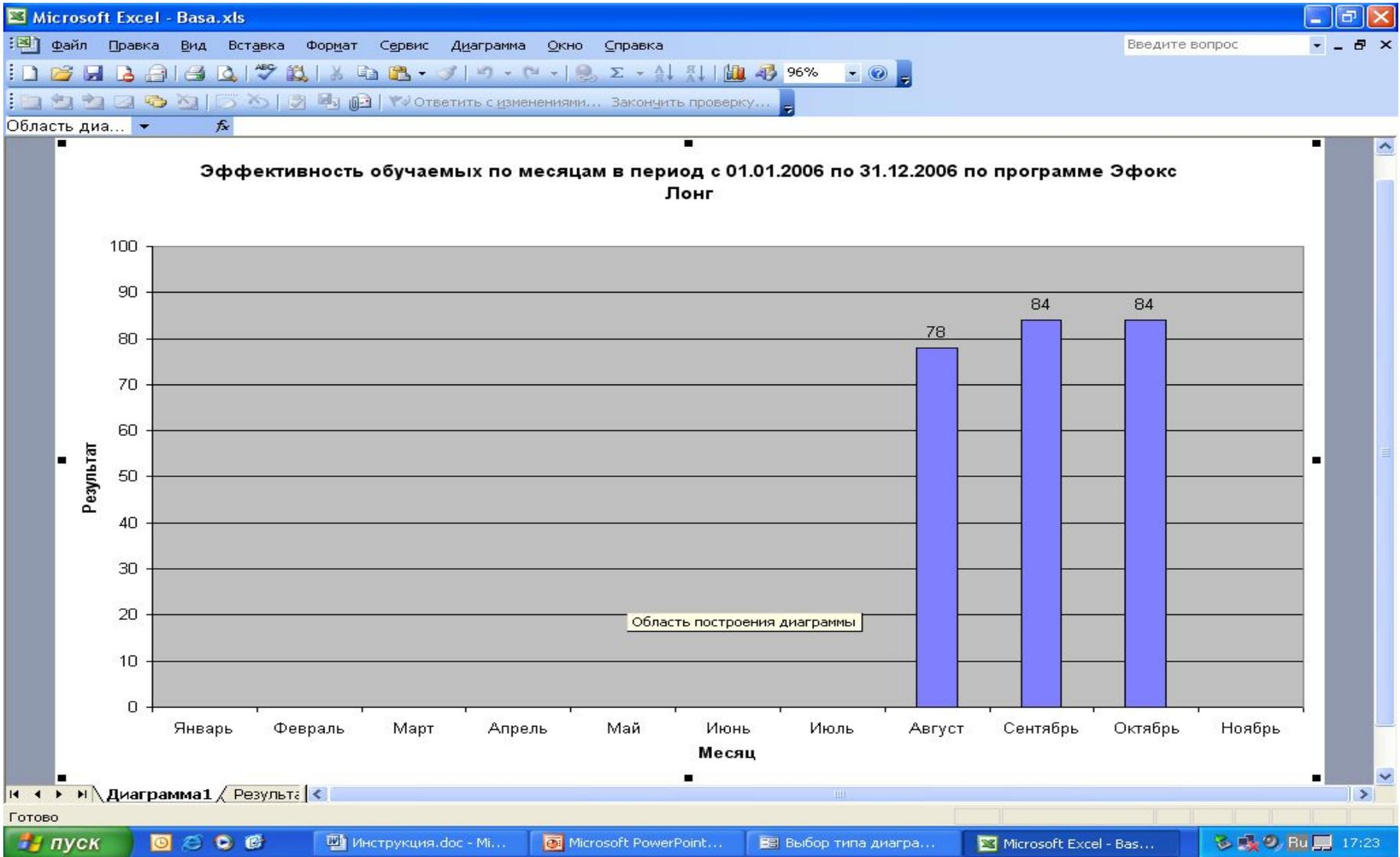
Дата	Сотрудник	Препарат	Время	Тест	Результат	Менеджер	Рук. менеджера
31.08.2006	АЛЕКСАНДРОВА НАД	Эфрокс Лонг	0:45:40	1 РАЗДЕЛ	79	КУЦЕНКО МАКСИ	БЕЛЕВИЦКИЙ ВАД
31.08.2006	АЛЕКСАНДРОВА НАД	Эфрокс Лонг	0:54:26	2 РАЗДЕЛ	81	КУЦЕНКО МАКСИ	БЕЛЕВИЦКИЙ ВАД
31.08.2006	АЛЕКСАНДРОВА НАД	Эфрокс Лонг	1:58:58	3 РАЗДЕЛ	61	КУЦЕНКО МАКСИ	БЕЛЕВИЦКИЙ ВАД
31.08.2006	АЛЕКСАНДРОВА НАД	Эфрокс Лонг	1:9:9	4 РАЗДЕЛ	62	КУЦЕНКО МАКСИ	БЕЛЕВИЦКИЙ ВАД
31.08.2006	АЛЕКСАНДРОВА НАД	Эфрокс Лонг	4:13:13	ВСЕ РАЗДЕЛ	70	КУЦЕНКО МАКСИ	БЕЛЕВИЦКИЙ ВАД
30.08.2006	АШИХМИНА ЕЛЕНА	Эфрокс Лонг	0:31:45	1 РАЗДЕЛ	93	КУЦЕНКО МАКСИ	
30.08.2006	АШИХМИНА ЕЛЕНА	Эфрокс Лонг	0:23:44	2 РАЗДЕЛ	93	КУЦЕНКО МАКСИ	
30.08.2006	АШИХМИНА ЕЛЕНА	Эфрокс Лонг	1:20:20	3 РАЗДЕЛ	89	КУЦЕНКО МАКСИ	
30.08.2006	АШИХМИНА ЕЛЕНА	Эфрокс Лонг	0:47:29	4 РАЗДЕЛ	83	КУЦЕНКО МАКСИ	
30.08.2006	АШИХМИНА ЕЛЕНА	Эфрокс Лонг	2:19:19	ВСЕ РАЗДЕЛ	89	КУЦЕНКО МАКСИ	
03.10.2006	БЕЛЯЕВА ЛАРИСА	Эфрокс Лонг	0:44:22	1 РАЗДЕЛ	100	СТАНИСЛАВЧИК	БЕЛЕВИЦКИЙ ВАД
03.10.2006	БЕЛЯЕВА ЛАРИСА	Эфрокс Лонг	0:40:26	2 РАЗДЕЛ	82	СТАНИСЛАВЧИК	БЕЛЕВИЦКИЙ ВАД
03.10.2006	БЕЛЯЕВА ЛАРИСА	Эфрокс Лонг	1:58:58	3 РАЗДЕЛ	53	СТАНИСЛАВЧИК	БЕЛЕВИЦКИЙ ВАД
03.10.2006	БЕЛЯЕВА ЛАРИСА	Эфрокс Лонг	0:37:10	4 РАЗДЕЛ	55	СТАНИСЛАВЧИК	БЕЛЕВИЦКИЙ ВАД
03.10.2006	БЕЛЯЕВА ЛАРИСА	Эфрокс Лонг	3:56:56	ВСЕ РАЗДЕЛ	72	СТАНИСЛАВЧИК	БЕЛЕВИЦКИЙ ВАД
24.10.2006	БОНДАРЕНКО ЕКАТЕ	Эфрокс Лонг	2:12:12	1 РАЗДЕЛ	90	ПИЩУГИНА ЛАРИ	
24.10.2006	БОНДАРЕНКО ЕКАТЕ	Эфрокс Лонг	0:50:51	2 РАЗДЕЛ	82	ПИЩУГИНА ЛАРИ	
24.10.2006	БОНДАРЕНКО ЕКАТЕ	Эфрокс Лонг	1:8:8	3 РАЗДЕЛ	84	ПИЩУГИНА ЛАРИ	
24.10.2006	БОНДАРЕНКО ЕКАТЕ	Эфрокс Лонг	1:44:44	4 РАЗДЕЛ	48	ПИЩУГИНА ЛАРИ	
24.10.2006	БОНДАРЕНКО ЕКАТЕ	Эфрокс Лонг	5:56:56	ВСЕ РАЗДЕЛ	76	ПИЩУГИНА ЛАРИ	
30.08.2006	ГРОМОВА ЮЛИЯ	Эфрокс Лонг	0:25:27	1 РАЗДЕЛ	100	КУЦЕНКО МАКСИ	
30.09.2006	ГРОМОВА ЮЛИЯ	Эфрокс Лонг	0:39:49	1 РАЗДЕЛ	100		
30.09.2006	ГРОМОВА ЮЛИЯ	Эфрокс Лонг	0:32:40	2 РАЗДЕЛ	89		
30.08.2006	ГРОМОВА ЮЛИЯ	Эфрокс Лонг	0:17:15	2 РАЗДЕЛ	90	КУЦЕНКО МАКСИ	
30.08.2006	ГРОМОВА ЮЛИЯ	Эфрокс Лонг	0:47:48	3 РАЗДЕЛ	67	КУЦЕНКО МАКСИ	

Отобразить все Кратко Удалить запись В EXCEL Выбрать... Закрыть

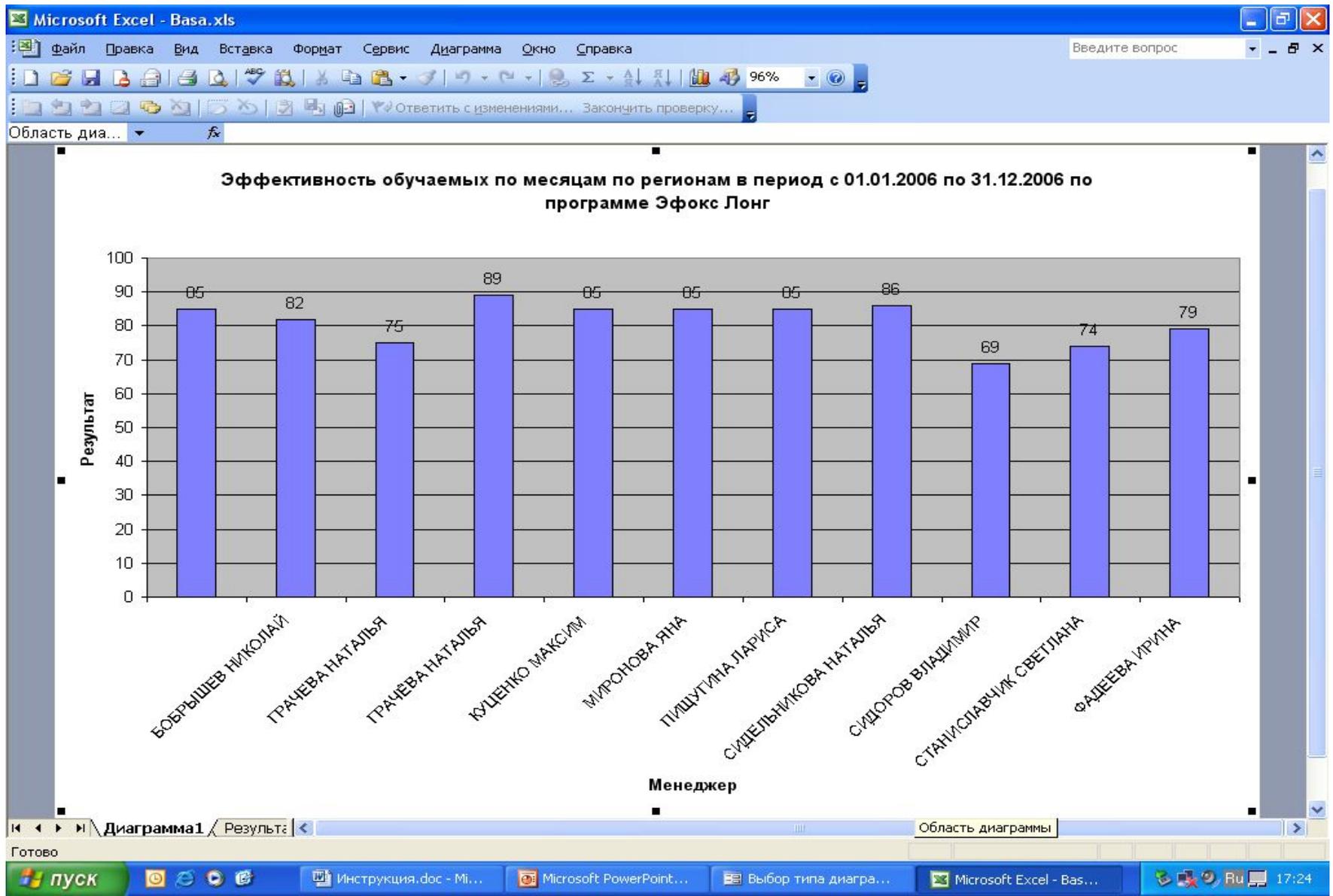
Режим формы

Инструкция.doc - Mi... Microsoft PowerPoint ... Все данные 17:51

# Позволяет оценивать динамику эффективности всех обучаемых:



# Позволяет сравнивать эффективность различных региональных команд:



# Позволяет сравнивать эффективность обучения различных групп сотрудников:

