

Мотивация медицинских представителей

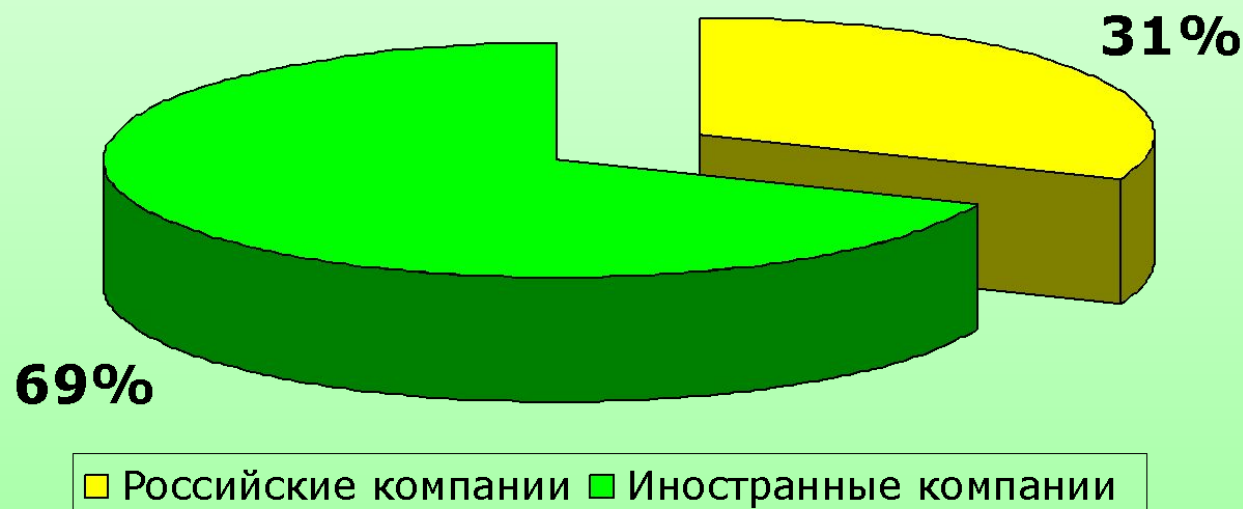


Генеральный директор ЗАО «Группа ДСМ»
Кузин Александр

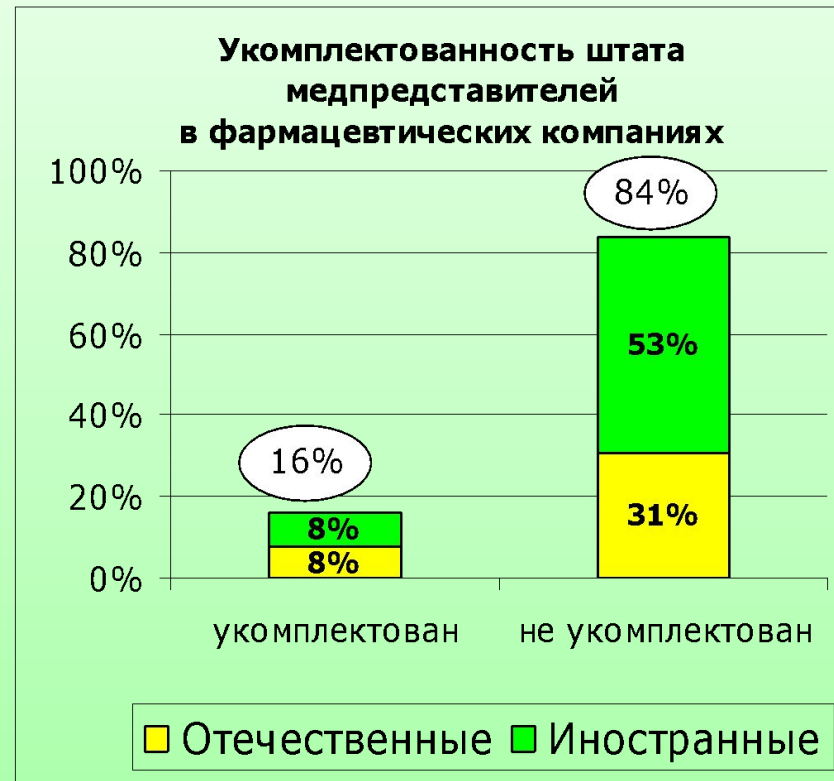
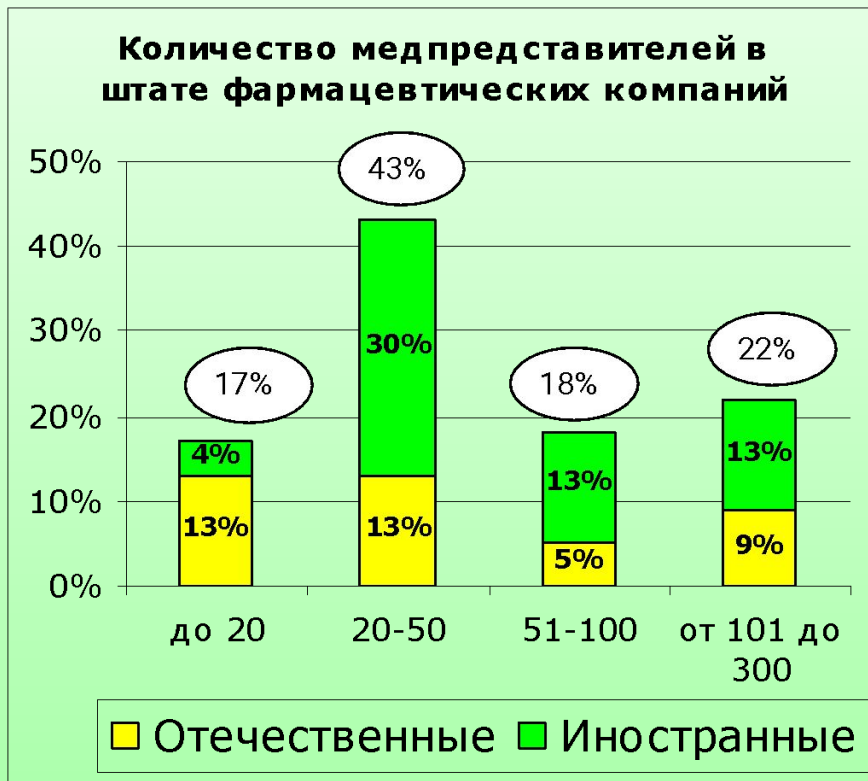
Описание исследования

- **Период проведения** – май 2005 г.
- **Метод** – анкетирование руководителей медпредставителей
- **Инструмент** – формализованная анкета

**Структура выборки
(всего - 52 компании)**

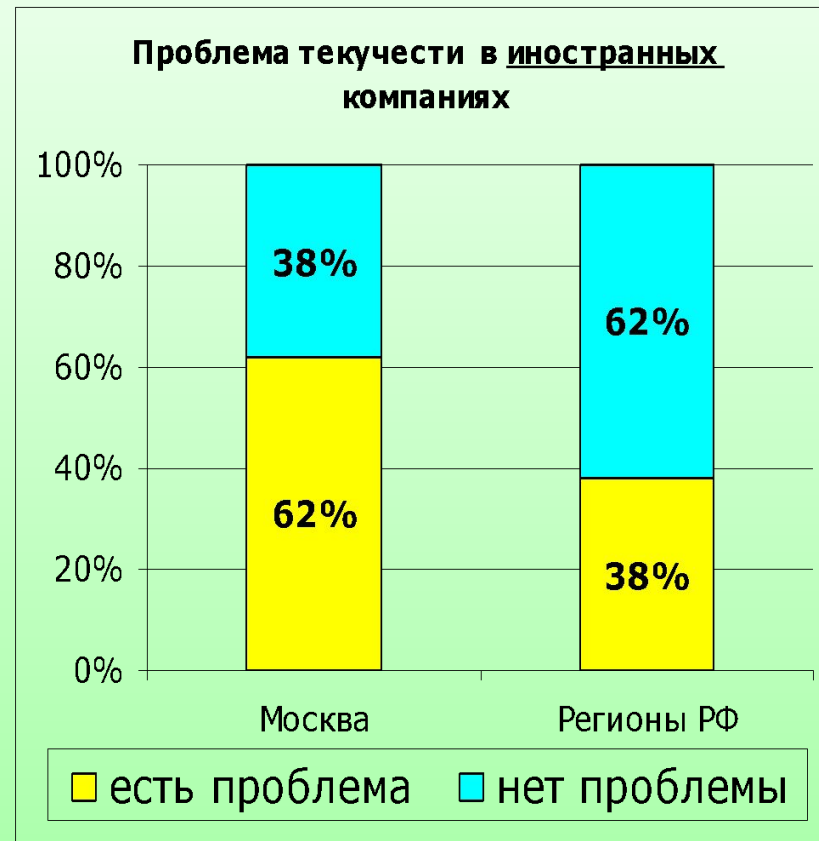
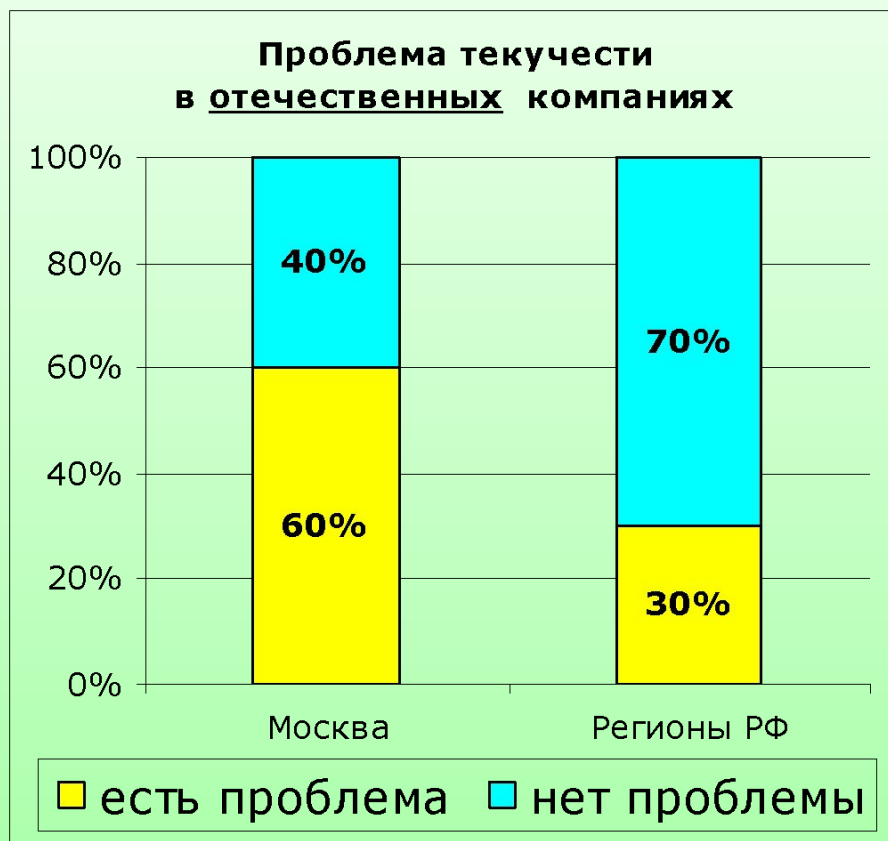


Богатство компании – ее сотрудники

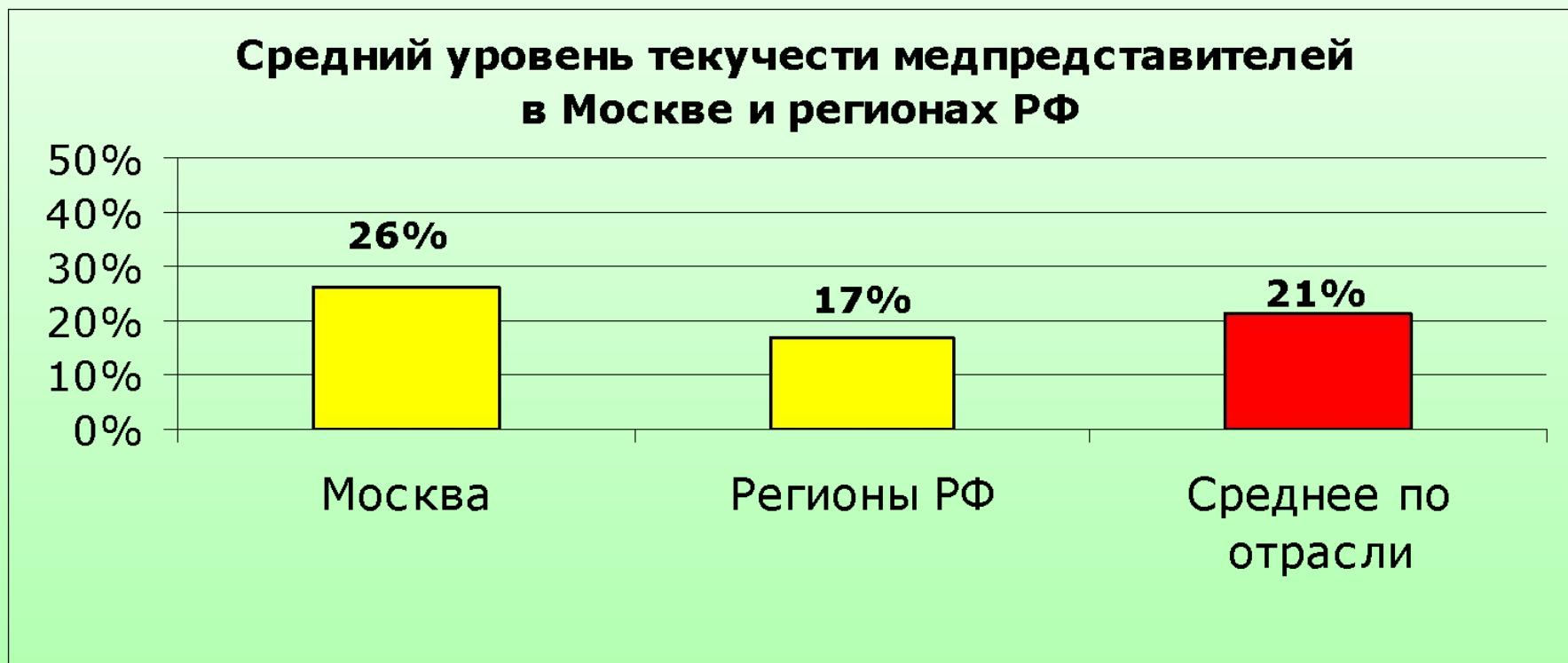


Источник: исследование DSM Group за май 2005г.

Движимое и недвижимое богатство: текучесть медицинских представителей



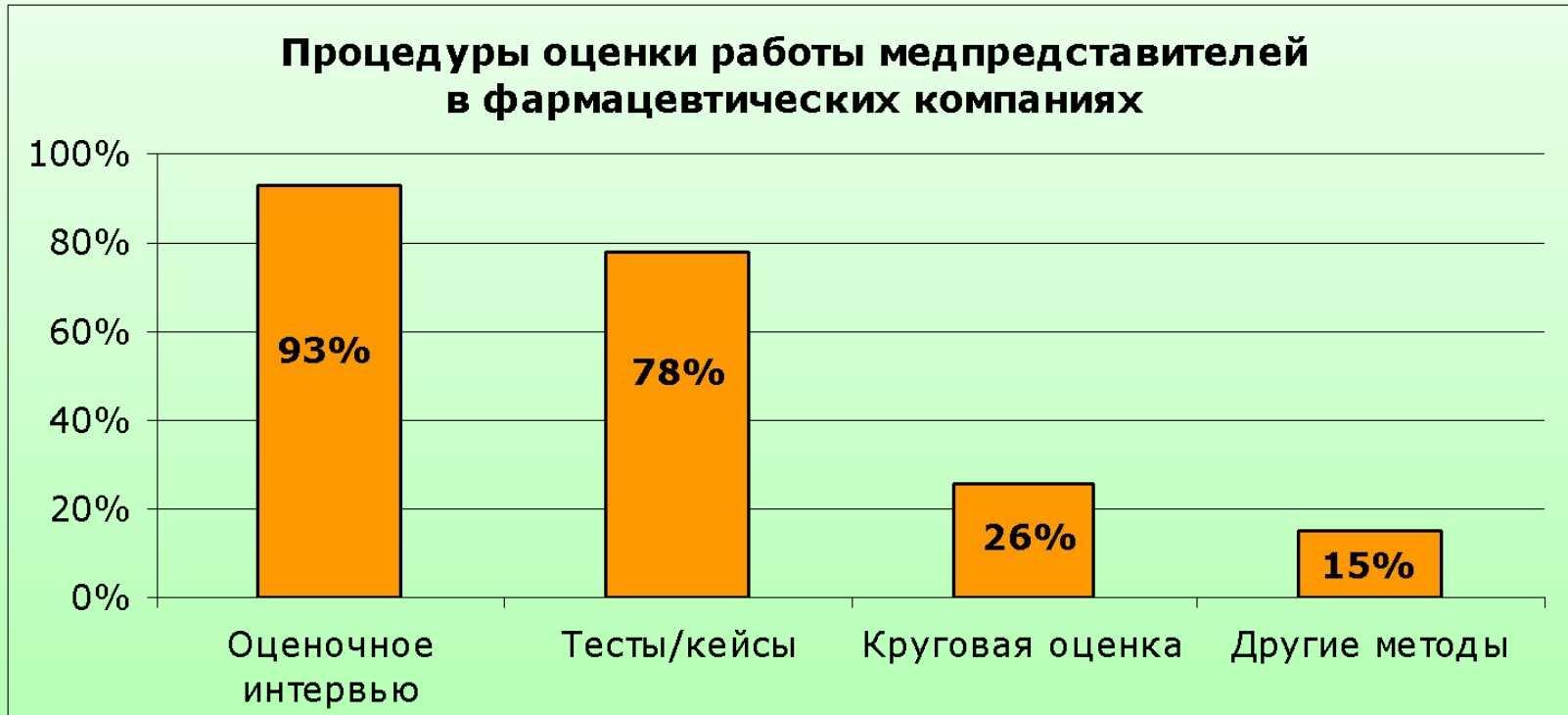
Сколько утекает богатства?



Уровень текучести медпредставителей = % уволившихся за год от положенного по штату количества.

Источник: исследование DSM Group за май 2005г.

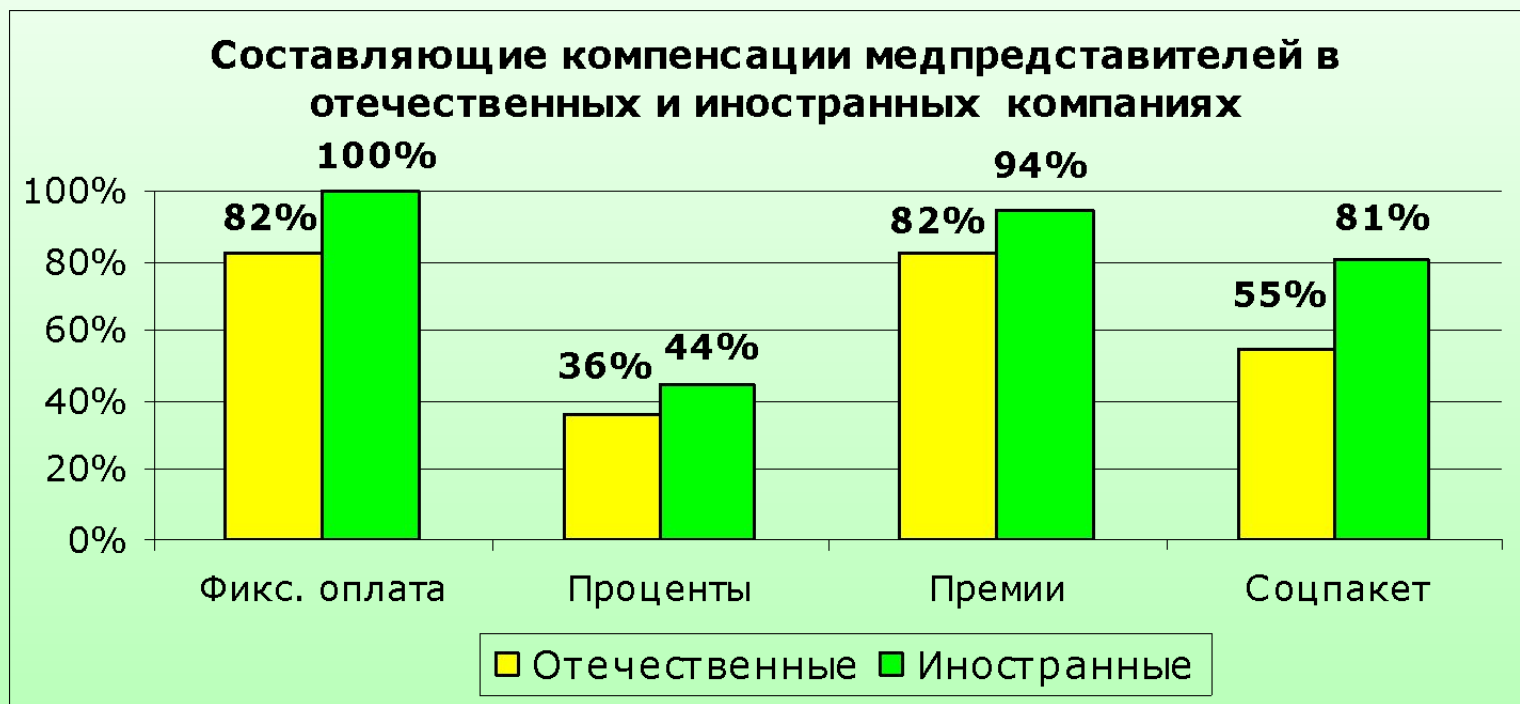
Оценка работы медицинских представителей



В числе других методов был назван **Ассесмент-центр**.

Источник: исследование DSM Group за май 2005г.

Из чего состоит вознаграждение медицинских представителей



Проценты – регулярные денежные выплаты по результатам работы за месяц

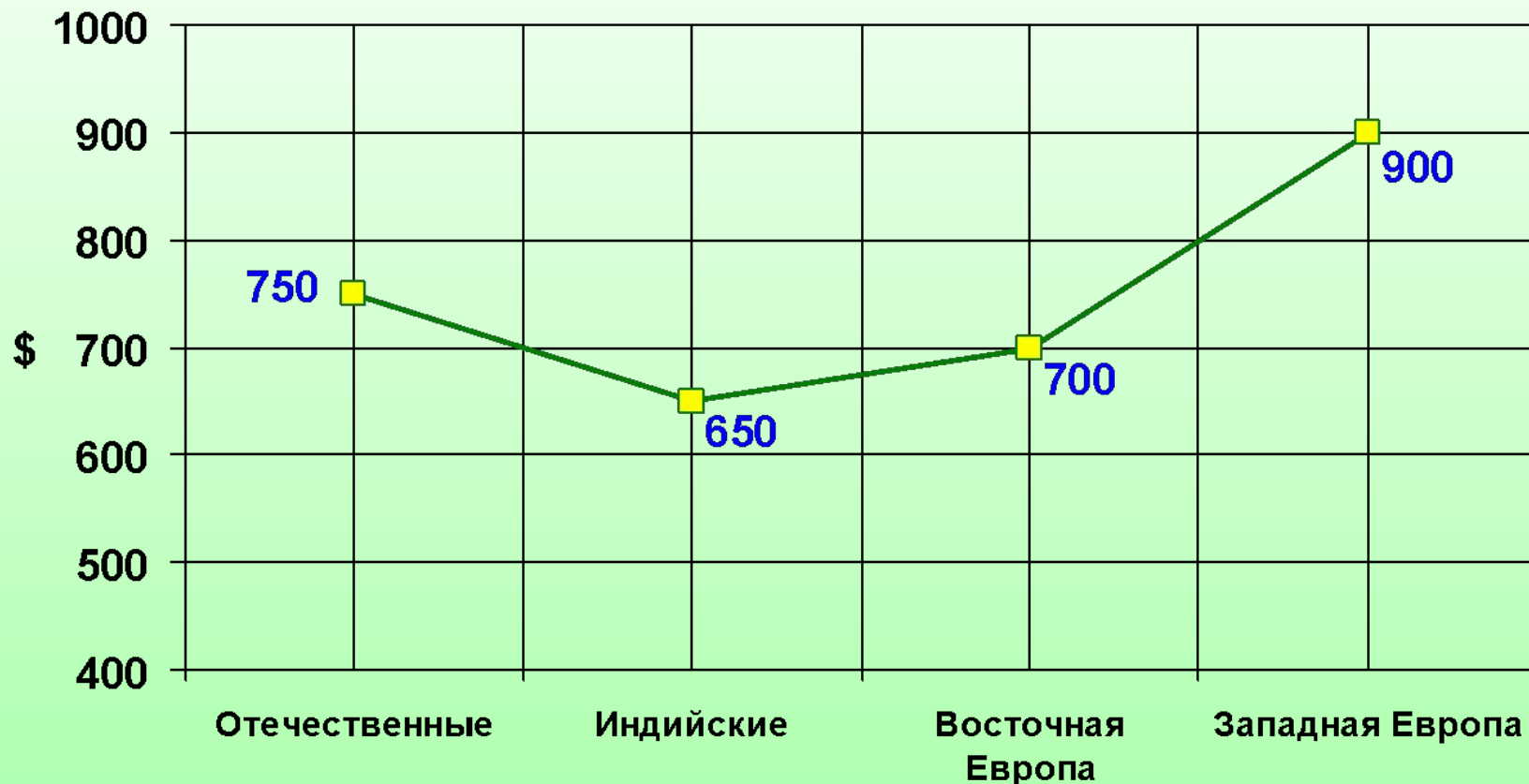
Премии – денежное вознаграждение по итогам работы за какой-либо период (лучшие сотрудники месяца, квартала, года)

Среднемесячный уровень денежного дохода медпредставителей: **\$ 733**

Ни одна компания не использует только фиксированные денежные выплаты в мотивации своих медпредставителей.

Источник: исследование DSM Group за май 2005г.

Оклад медицинских представителей



Аналізу подвергались окладные части заработных плат медицинских представителей амбулаторной и аптечной групп продвижения, которые заявляются работодателями при открытии вакансий. При этом, в случаях, когда работодателем предлагаются «окладные вилки», рассматривался средний показатель.

Источник: исследование агентства Selectum, 2004 г.

Построение денежной части мотивации медпредставителей на примере Москвы

$$З/П = \text{Const} + \text{Var} * \text{Факт/План},$$

где Const – фиксированная часть оплаты,
Var – переменная часть оплаты.

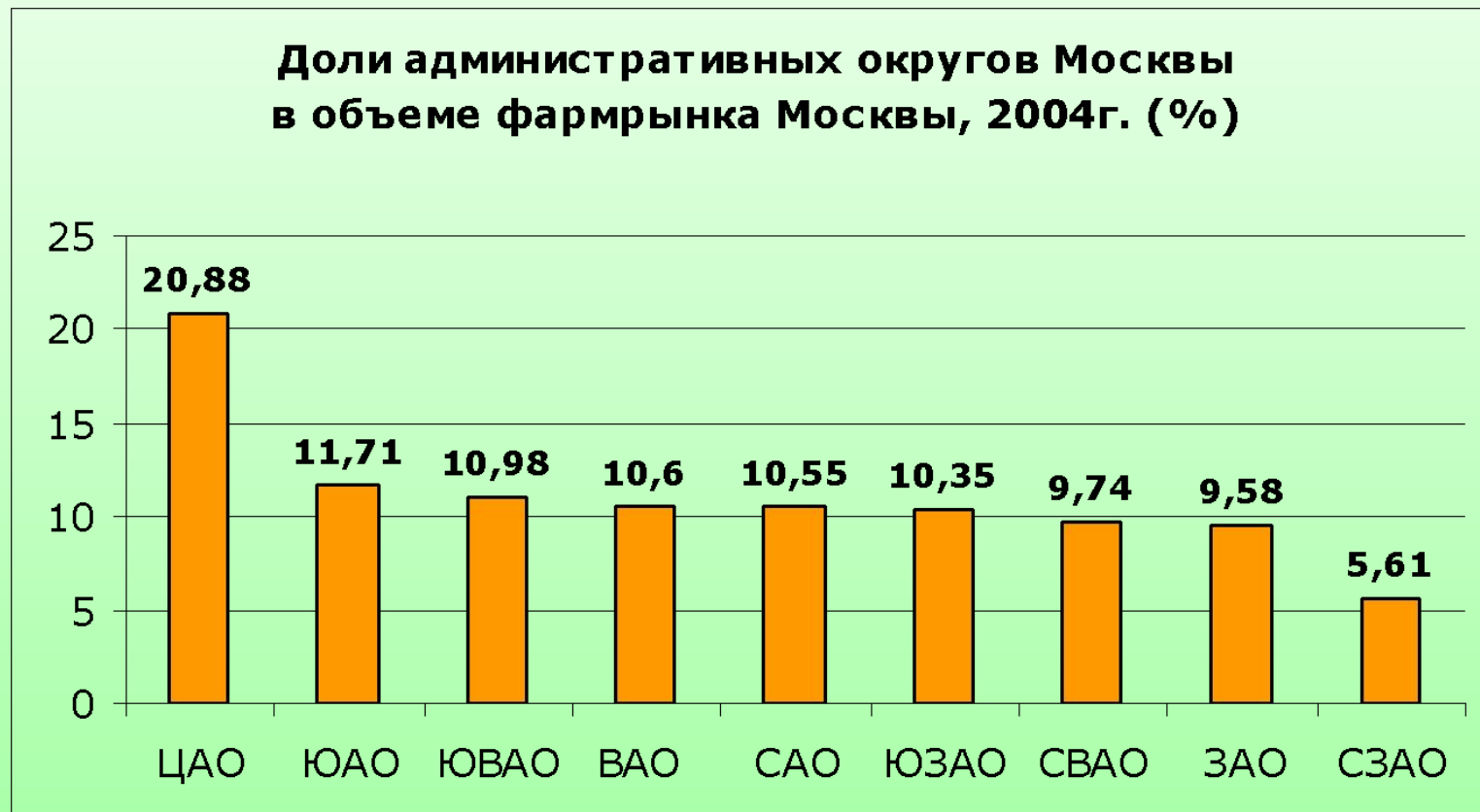
$$\text{План} = F (\text{объем рынка территории})$$

Территория Москвы:

- 10 административных округов (АО)
- 118 муниципальных районов (МР)

Источник: исследование DSM Group за май 2005г.

Построение денежной части мотивации медпредставителей на примере Москвы



Источник: исследование DSM Group за май 2005г.

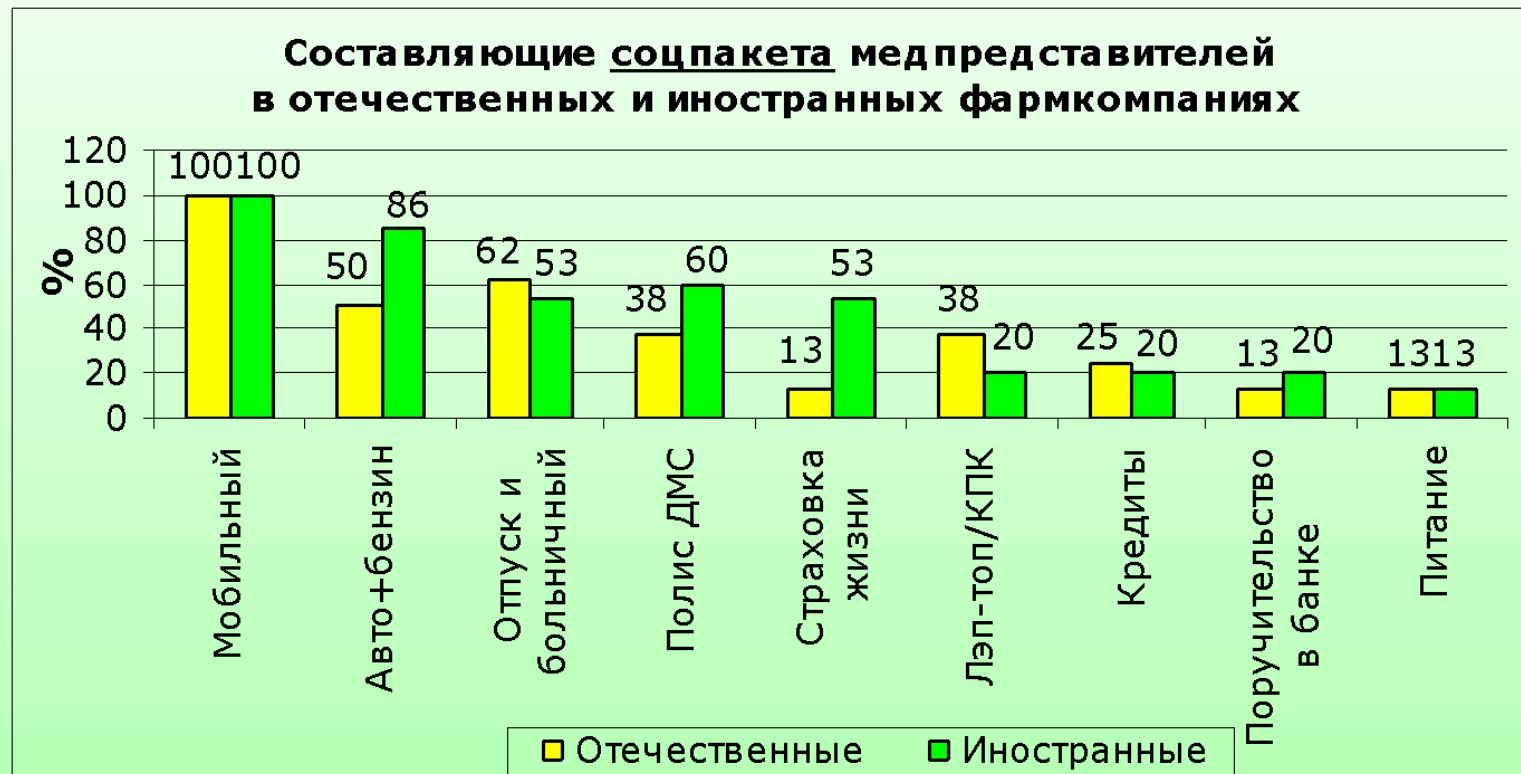
Построение денежной части мотивации медпредставителей на примере Москвы

**ТОП-10 муниципальных районов (МР) Москвы
по доле в объеме фармрынка Москвы, 2004г.**

| Рейтинг | Наименование МР | АО | Доля МР от общего объема рынка, в % |
|---------|-----------------|------|---|
| 1 | Тверской | ЦАО | 3,35 |
| 2 | Басманный | ЦАО | 3,08 |
| 3 | Пресненский | ЦАО | 2,73 |
| 4 | Хамовники | ЦАО | 2,54 |
| 5 | Марьино | ЮВАО | 2,51 |
| 6 | Таганское | ЦАО | 2,05 |
| 7 | Мещанское | ЦАО | 1,98 |
| 8 | Арбат | ЦАО | 1,95 |
| 9 | Вьхино-Жулебино | ЮВАО | 1,85 |
| 10 | Кунцево | ЗАО | 1,52 |

Источник: исследование DSM Group за май 2005г.

Неденежная мотивация медицинских представителей



* Оплата отпуска и больничного листа сверх норм законодательства

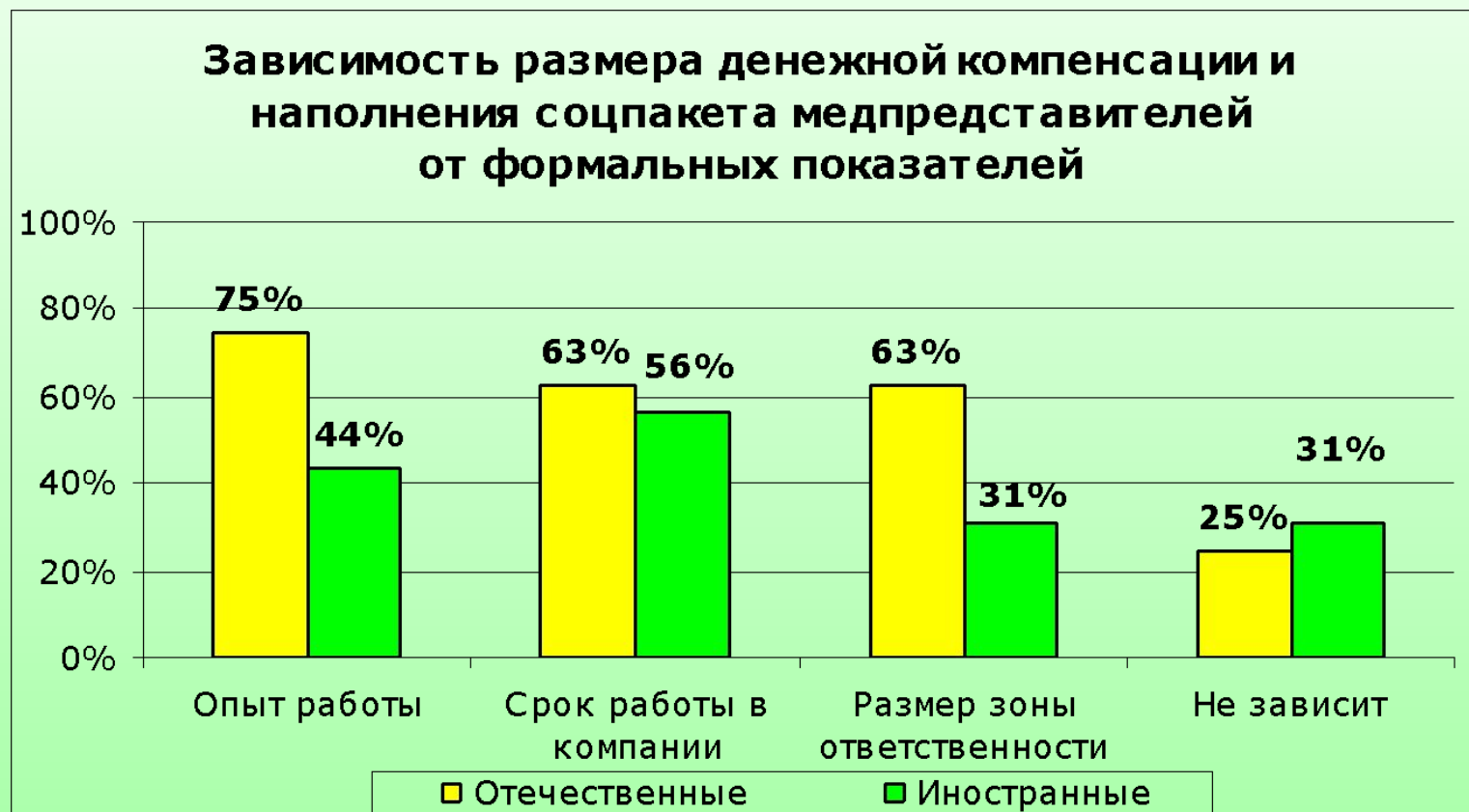
**Дополнительная мотивация –
обучение для своих сотрудников (тренинги).**

Среднее количество тренингов в год для медпредставителя:

- Отечественные компании – 2 тренинга, иностранные компании – 3 тренинга

Источник: исследование DSM Group за май 2005г.

За что вы платите медпредставителям изначально?



Источник: исследование DSM Group за май 2005г.

За что вы платите медпредставителям по итогам работы?

ТОП-5 критериев эффективности работы, используемых в схеме расчета зарплаты:

1. Объем продаж и его динамика

2. Количество визитов к клиентам

3. Сроки выполнения индивидуальных задач

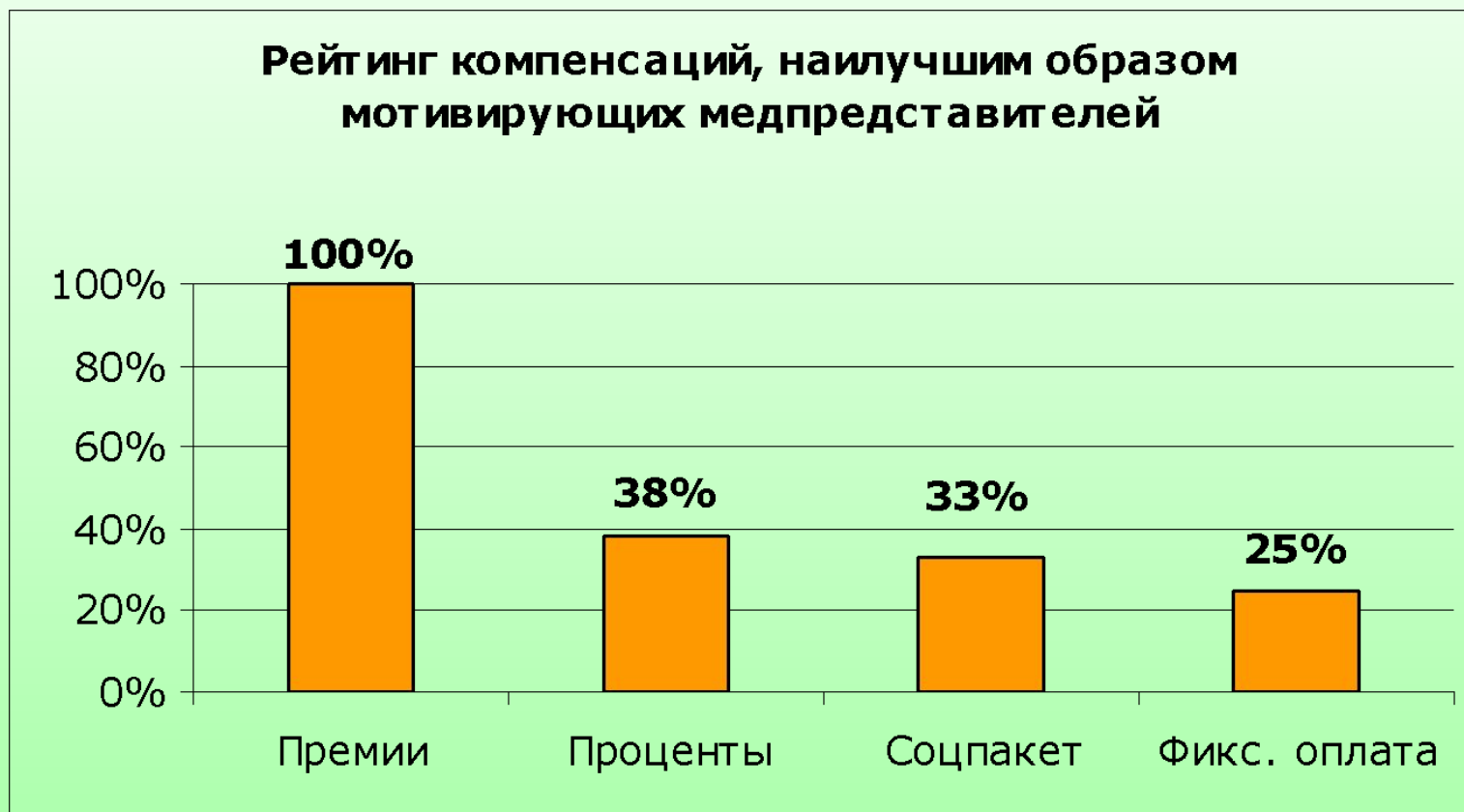
4. Количество групповых презентаций

5. Рациональность использования раб. времени



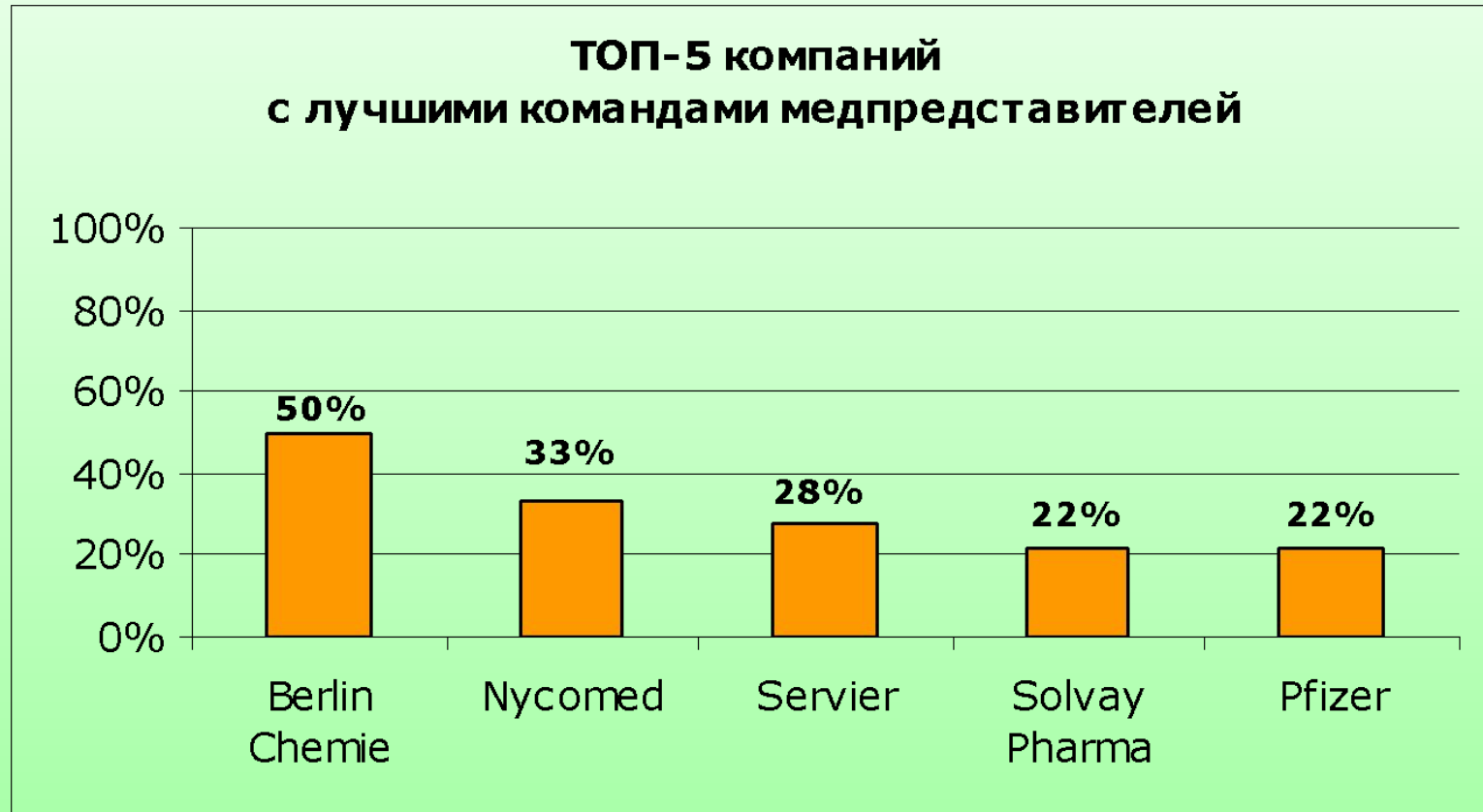
Источник: исследование DSM Group за май 2005г.

Что нужно медпредставителю для хорошей работы?



Источник: исследование DSM Group за май 2005г.

На кого равняться?



Источник: исследование DSM Group за май 2005г.

A dramatic painting of a river with a raft and a cliff. The scene is set in a dark, stormy environment. In the foreground, a raft with several people is navigating turbulent, white-capped waves. In the middle ground, a large, golden-yellow rock formation rises from the water, with a small group of people perched on top. The background shows a dark, overcast sky and distant, hazy mountains. The overall mood is one of intense action and danger.

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**