

# Центр подготовки кадров для фармацевтического рынка

# ПРОБЛЕМНОЕ ПОЛЕ



**В Москве на каждого медицинского представителя,  
работающего с аптеками, в среднем приходится**

**от 20 точек**

**Далеко не во всех аптеках заведующие**

**– «белые и пушистые»**

# ЗАВЕДУЮЩЕ-ФОБИЯ

РАБОТАТЬ НА СТАНКЕ  
ДОПУСКАЮТСЯ ЛИЦА  
ИМЕЮЩИЕ ДОПУСК  
РАБОТЫ НА НЕМ

В результате у медицинского представителя формируется синдром, который можно назвать «заведующе-фобия»

Он ограничивает посещение аптеки «общением» с витринами и первостольниками

**Итог: эффективность взаимодействия с аптекой резко уменьшается**

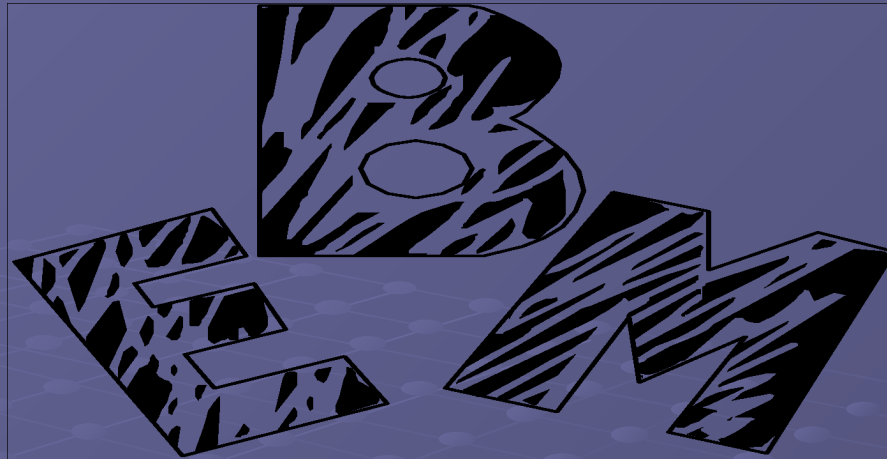
# НЕОБХОДИМО СНЯТЬ СТРАХ

- ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ СДЕЛАТЬ ТРЕНИНГ «СНЯТИЕ СТРАХА ПРОДАЖ»
- ЭТОТ ТРЕНИНГ:
  - разработан бизнес-тренерами, имеющими личный опыт продаж на ещё более жёстких рынках FMCG, и адаптирован к специфике работы медицинского представителя
  - может проводиться в двух- и однодневном варианте
  - построен не на «психотерапии», а на психологических особенностях и ограничениях в уверенности молодых людей (которыми в основном и являются медпреды)

# ОСНОВНЫЕ БЛОКИ ПРОГРАММЫ

- *Осознание негативной установки на предстоящий визит и способы ее изменения;*
- *Моделирование выгодных (эффективных) предположений относительно будущего визита*
- *Способы работы в ситуации негативного отношения заведующей;*
- *Развитие эмоционального интеллекта;*
- *«Переписывание» связки:  
«обида – тревоги – страх - избегание визита»;*
- *Освоение индивидуального инструмента, позволяющего минимизировать тревогу и страх в профессиональной деятельности медицинского представителя;*
- *Выработка новой (осознанной) стратегии поведения в ситуации, которая расценивается медпредом как «опасный / неприятный визит»*





**Работаем с аптеками  
по-новому!**