

COLLABORATING FOR IMPACT: DIM'S

Na indústria farmacêutica ganhar uma vantagem competitiva é algo bastante difícil. Cada vez mais, o acréscimo das vendas depende de esforços estratégicos para criar parcerias ou co-promoções – entre diferentes organizações ou entre diferentes pessoas dentro de uma organização. A habilidade de colaborar de forma eficaz proporciona aos profissionais de vendas a oportunidade certa para construir e manter boas relações com os seus membros de equipa e clientes. Na realidade, a colaboração é uma estratégia prática que aponta para a vitória, numa indústria em constante mudança e altamente competitiva. Vender e promover produtos farmacêuticos em equipa (ou em parceria com outras organizações) é claramente uma estratégia de sucesso, porque permite aos profissionais de vendas frequentarem mais regularmente o mercado, podendo assim contactar com mais médicos, aumentando as vendas e a satisfação.

COLLABORATING FOR IMPACT: DIM'S

Collaborating for Impact: DIM'S é um programa dinâmico desenhado para auxiliar os delegados de informação médica e consultores a desenvolver as competências necessárias para um espírito de colaboração, de modo a desempenharem um trabalho mais efectivo com os seus parceiros de equipa no seio da sua própria organização e também dentro da indústria. Este programa coloca os profissionais de vendas numa posição que lhes permitirá competir não só no contexto actual, mas também num mercado futuro.

RESUMO DO PROGRAMA

Para que os representantes de vendas tenham sucesso na indústria farmacêutica, devem compreender a importância de um trabalho de colaboração. Os profissionais de vendas que desenvolvem relações de confiança e resolvem os conflitos com os seus parceiros, descobrem o poder de se colaborar nos esforços de vendas. O resultado traduz-se num aumento das vendas e em relações mais produtivas e duradouras com clientes – e ou prospectos.

DETALHES DO PROGRAMA

Collaborating for Impact é um programa com duração de um dia, conduzido por um facilitador e pensado especificamente para os profissionais de vendas da indústria farmacêutica. O programa desenvolve as competências que possibilitam construir relações fortes e de confiança com os parceiros internos e externos. *Collaborating for Impact: Pharmaceutical Representative* é uma parte integrante da extensa oferta para a indústria farmacêutica da Wilson Learning, ajudando os profissionais de vendas, gestores e a sua organização a criar vários níveis de diferenciação num mercado sobrecarregado.

RESULTADOS

- O módulo “As Mudanças no Mercado da Indústria Farmacêutica” descreve a Curva de Crescimento e Modelo de Mudança, e mostra aos participantes como

identificar as quatro respostas comportamentais à mudança;

- O módulo “Ganhe o Mais que Puder” ilustra o conceito da colaboração, e ensina os participantes que aprender ou conhecer um conceito pode parecer muito fácil, mas colocá-lo em prática é bastante mais desafiante;
- O módulo “Lide com os Seus Parceiros como se Fossem Clientes” define dois tipos de expectativas para os membros de uma equipa, identifica as expectativas interpessoais dos parceiros de cada equipa, empreendendo acordos comuns dentro da equipa;
- O módulo “Técnicas de Resolução de Conflitos” descreve como se cria, quebra e reconstrói a confiança dentro de uma equipa. Os participantes praticam abordagens para uma resolução de conflitos eficaz, e aprendem técnicas para diminuir a tensão quando os clientes não estão satisfeitos.

O módulo “Comunicar Para Produzir Resultados” introduz três princípios que melhoram as competências de comunicação de uma equipa, através da prática de técnicas de comunicação