



## COLLABORATING FOR IMPACT – O GESTOR FARMACÊUTICO

Na indústria farmacêutica, a vantagem competitiva é difícil de conquistar. Cada vez mais, o aumento das vendas depende do esforço de parcerias estratégicas ou co-promoções – entre diferentes organizações ou entre diferentes pessoas num só organização. Os diversos elementos na organização devem trabalhar em conjunto para manter a vantagem competitiva num ambiente de constante e rápida mudança. Organizações versáteis oferecem às suas pessoas oportunidades para maximizarem o seu potencial e trabalharem em conjunto de forma a produzirem resultados.

Os gestores farmacêuticos devem sublinhar a importância da colaboração nos seus membros de equipa. Através do coaching e estabelecendo um bom exemplo, podem liderar as suas equipas para o sucesso. De facto, a colaboração é uma prática estratégica para vencer nesta indústria competitiva e em constante mudança.

## O GESTOR FARMACÊUTICO

*Collaborating For Impact: Gestor Farmacêutico* é um programa dinâmico concebido especialmente para ajudar os gestores farmacêuticos a desenvolverem as competências de colaboração necessárias de forma a trabalharem mais eficazmente com os seus parceiros de equipa na sua própria organização e indústria. Prepara o gestor de vendas farmacêutico para fazer marcar a diferença, não só no actual ambiente de negócios, mas também no mercado competitivo do futuro.

## RESUMO DO PROGRAMA

A colaboração eficaz está rapidamente a tornar-se uma fonte de vantagens competitivas na indústria farmacêutica. Para ajudar as suas próprias organizações na feroz competição, os gestores de vendas farmacêuticos devem estabelecer os seus papéis enquanto líderes e orientadores. Devem ter ambas as competências táticas e estratégicas para desenvolverem equipas de alta performance, que produzam resultados hoje e no futuro.

## DETALHES DA OFERTA

*Collaborating For Impact: Gestor Farmacêutico* é um programa com duração de um dia, conduzido por um facilitador, que ensina aos gestores de vendas farmacêuticos as competências para que trabalhem com parceiros internos e externos em benefício de todas as partes envolvidas. O programa é orientado para resultados e aborda a importância da colaboração com parceiros para aumentar performances. É parte integrante da extensa oferta farmacêutica da Wilson Learning, ajudando os gestores de vendas, representantes de vendas e as suas organizações a criarem uma diferenciação no mercado farmacêutico.

## RESULTADOS

- As mudanças no Mercado Farmacêutico descrevem a Curva de Crescimento e Modelo de Mudança, e mostram aos gestores de vendas farmacêuticos como

identificar as quatro respostas comportamentais à mudança.

- Ganhe o Mais que Puder ilustra o conceito da colaboração e ensina aos gestores de vendas que a aprender ou conhecer um conceito pode parecer fácil, mas colocá-lo em prática é bem mais complicado.
- Trate os Seus Parceiros Como Clientes define dois tipos de expectativas para os membros da equipa, identifica as expectativas pessoais de cada membro, chegando a um acordo comum sobre elas.
- Técnicas de Resolução de Conflitos descreve como a confiança se pode criar, quebrar e reparar dentro da equipa. Os gestores de vendas praticam uma abordagem para a resolução eficaz de conflitos e aprendem técnicas para atenuar a tensão quando os clientes ou representantes farmacêuticos estão insatisfeitos. Também reforça a importância da resolução prévia dos conflitos.
- Comunicar Para Produzir Resultados introduz três princípios para facilitar a comunicação da equipa e ajuda os gestores de vendas na prática de técnicas de comunicação com a sua equipa.