

PHYSICIAN FOCUSED SELLING

Num mercado em constante mudança, como a indústria farmacêutica, vantagens competitivas de fontes como proteção de patentes e diferenciação de produtos podem ter um curto prazo de vida. Hoje, o sucesso depende em grande parte do esforço e eficácia dos seus representantes farmacêuticos. Os médicos possuem grande vontade de mudança e, tipicamente, valorizam a informação e não a fonte. Manter-se no mercado com poder é sem dúvida a capacidade do representante farmacêutico operar em nome do médico de forma rápida e eficiente – ultrapassando a concorrência. Para conquistar uma vantagem competitiva sustentável na indústria farmacêutica é necessário que os representantes desenvolvam um processo contínuo para ganhar o direito sobre o “negócio” do médico. O sucesso depende da habilidade do representante farmacêutico para construir relações de longo termo com os médicos

O SUCESSO DE VENDAS

Physician Focused Selling (PFS) é um programa de alto impacto que ajuda as organizações farmacêuticas a conquistarem vantagens competitivas sustentáveis junto dos médicos. Baseado na pesquisa e anos de experiência a trabalhar com organizações farmacêuticas e biotecnológicas, este programa ajuda os representantes de vendas a influenciarem os médicos nas suas prescrições.

RESUMO DO PROGRAMA

Os representantes farmacêuticos podem fazer crescer o seu sucesso junto dos médicos influenciando o médico antes da prescrição. A Wilson Learning criou o PFS para oferecer às organizações farmacêuticas uma abordagem que assegure que os seus representantes possuem as competências de Relacionar, Descobrir, Apresentar e Apoiar, construindo com base nelas relações de longo termo com a classe médica.

DETALHES DO PROGRAMA

De forma a aumentar a probabilidade do sucesso durante as campanhas, os representantes farmacêuticos têm de superar os obstáculos na influência da prescrição: Não Confia, Não Necessita, Não Ajuda e Não Requer Pressa. O PFS possui módulos distintos para explorar não só o processo em si, mas também a filosofia que o apoia e a abordagem de vendas centrada no médico.

RESULTADOS

- As competências de Relacionar oferecem ao representante farmacêutico uma melhor forma para construir e gerir relações com os médicos.

- As competências de Descobrir ajudam os representantes a compreender as necessidades dos médicos, os seus interesses e prioridades, antes da concorrência.
- As competências de Apresentar focam no impacto das próprias apresentações, que devem ligar claramente as recomendações do médico com as necessidades do paciente.
- As competências de Apoiar ajudam os representantes farmacêuticos a trabalhar com as preocupações dos médicos para que se sintam positivos nas prescrições que fazem.

GESTÃO E SUCESSO

A Wilson Learning recomenda fortemente que os gestores distritais farmacêuticos experimentem o nosso workshop de *Coaching PFS*, adicionalmente ao PFS. Este workshop adicional ajuda os gestores distritais na orientação dos seus representantes e no desenvolvimento das competências no trabalho diário.