

## APRESENTAR AOS PROFISSIONAIS DE SAÚDE

Frequentemente os representantes da Indústria Farmacêutica apoiam-se exclusivamente nos seus conhecimentos sobre os produtos que promovem para fazer as apresentações aos profissionais de saúde. Se as apresentações são feitas sem considerar as necessidades e prioridades dos profissionais de saúde, estes podem não perceber diferenças reais entre a sua oferta e a da concorrência.

### RESULTADOS DO PROGRAMA

*Apresentar aos Profissionais de Saúde* oferece aos representantes da IF uma abordagem que lhe permite alinhar o valor dos seus produtos às necessidades do profissional de saúde e dos seus pacientes. Como resultado, este módulo ajuda os DIM's a influenciar as percepções dos profissionais de saúde em relação ao valor dos produtos e serviços.

### VISÃO GERAL DO PROGRAMA

*Apresentar aos Profissionais de Saúde* é um módulo de meio dia que ajuda os representantes da IF a relacionar os seus produtos com as necessidades dos profissionais de saúde. O módulo foca-se no desenvolvimento das seguintes competências:

- *Vender com Eficácia*  
Relaciona os produtos com as necessidades do médico
- *Adicionar Valor*  
Proporciona informação de valor e interesse para as necessidades do médico e dos seus pacientes
- *Demonstrar Conhecimento do Produto*  
Utiliza a informação sobre o produto para o posicionar

### DESCRIÇÃO DO CONTEÚDO

- *Introdução ao Programa*  
Define o contexto e os objectivos de aprendizagem do módulo
- *O Processo de Apresentação*  
Apresenta um processo por etapas para fazer apresentações eficazes aos profissionais de saúde
- *Abertura e declaração OPR*  
Demonstra aos participantes como fazer uma declaração de abertura eficaz para garantir o envolvimento do profissional de saúde

- *Produto e Características/Declaração de Benefícios*  
Demonstra quando e como apresentar com eficácia a descrição das características e benefícios de um produto
- *Motivos de Compra*  
Demonstra como direccionar eficazmente o diálogo para motivos pessoais e organizacionais para a experimentação do novo produto
- *Exercício "Características/Benefícios"*  
Os participantes criam declarações de características/benefícios sobre os produtos da sua companhia
- *Declaração de Alto Impacto*  
Foca-se em identificar e fazer declarações que conduzem à acção, após a apresentação
- *Fazer o Fecho do Contacto*  
Apresenta uma abordagem para fechar a apresentação e pedir o compromisso do profissional de saúde
- *Indicadores de Prescrição*  
Explora evidências e o apoio do médico
- *Técnicas de Fecho*  
Apresenta abordagens de técnicas de fecho
- *Breve Apresentação*  
Apresenta uma breve versão do processo de apresentação
- *Fecho do Módulo*  
Revê os conceitos chave e desafia os participantes a aplicar as ideias chave nas suas práticas diárias

### SUSTENTABILIDADE

O módulo *Apresentar aos Profissionais de Saúde* proporciona ferramentas de aplicação, reforço e sustentabilidade que permitem aos participantes desenvolver e aplicar as competências adquiridas nas suas práticas diárias.