

THE VERSATILE PHARMACEUTICAL COACH

O mercado da indústria farmacêutica tem-se tornado cada vez mais competitivo, à medida que cada organização enfrenta desafios vindos de todos os lados. No entanto, a principal razão pela qual as melhores empresas superam a sua concorrência é por serem melhores *marketeers* e por saberem vender de forma eficaz os seus produtos. Na realidade, os estudos efectuados à indústria farmacêutica mostram que determinadas actividades desenvolvem as competências de vendas certas, atraem e retêm os melhores talentos em vendas, e desenvolvem uma abordagem consultiva de vendas. São estes os três melhores métodos para alcançar altas performances. É através do *coaching* e do desenvolvimento que os representantes de vendas, e seus gestores, criam um ambiente que encoraja os profissionais a conquistarem o máximo do seu potencial. E como tal, os gestores precisam de competências para motivar as suas equipas, de forma a criarem um impacto significativo no sucesso da organização.

THE VERSATILE PHARMACEUTICAL COACH

O *Versatile Pharmaceutical Coach* é um programa valioso que habilita os gestores farmacêuticos com as competências, conhecimento e práticas que necessitam para se tornarem verdadeiros gestores de pessoas. Os participantes descobrem o potencial dos quatro *Estilos Sociais*, e aprendem a adaptar-se a cada um deles de forma a fortalecer o sucesso e o crescimento dos seus vendedores e representantes da organização.

RESUMO DO PROGRAMA

Para compreender como é que as pressões competitivas têm vindo a afectar as companhias farmacêuticas, o grupo de pesquisa da Wilson Learning conduziu estudos sobre o treino e o desenvolvimento desenvolvidos nesta indústria, entrevistando directores e gestores de inúmeras companhias em todo o mundo. Os inquéritos centraram-se em questões como: o impacto das mudanças sobre o mercado e a forma como as empresas encaram os seus clientes, as suas força de vendas e as tradicionais fontes de vantagem competitiva – preço, produto, características, tecnologia e marca. A nossa pesquisa mostra que esta indústria tem vindo a perder as vantagens competitivas tradicionais, e que as competências dos profissionais de vendas são a fonte principal de diferenciação

DETALHES DO PROGRAMA

O *Versatile Pharmaceutical Coach* é um programa flexível, com a duração de um dia, conduzido por um facilitador, e está especificamente desenhado para os gestores de vendas da indústria farmacêutica. A Wilson Learning rentabilizou a sua vasta experiência neste mercado e desenvolveu um programa que serve as necessidades específicas das organizações farmacêuticas. Além disso, a Wilson Learning ainda proporciona as ferramentas e os processos que possibilitam aos gestores de vendas tomarem as decisões que originam os bons negócios, ajudando-os a gerir e a desenvolver os seus

representantes de vendas, para benefício da organização, das equipas, e deles próprios. São estes gestores que representam o papel crucial para o sucesso dos seus colaboradores, e também são eles que promovem a orientação e a motivação que a organização carece para alcançar o sucesso.

RESULTADOS

O módulo “Adaptação aos estilos sociais dos representantes de vendas” ajuda os gestores a identificarem os quatro principais estilos sociais e mostra como se abordar os seus profissionais de vendas, de forma a tornar mais eficaz a comunicação.

O módulo “Processo de Coaching Versátil” apresenta novas ferramentas de *coaching*, que podem ser aplicadas na gestão das diferentes personalidades da sua equipa de vendas. Ao terminarem este módulo, os gestores serão capazes de proporcionar feedback personalizado a cada um dos seus profissionais de vendas.

MEDIÇÃO E GESTÃO

Este programa é parte integrante do *Pharmaceutical Sales Versatility: Um Sistema Para Criar Vantagens Competitivas*. Um pacote da Wilson Learning que oferece aos profissionais de vendas a possibilidade de criarem níveis de diferenciação no – já sobrecarregado – mercado farmacêutico.