

CONTACTOS ESTRATÉGICOS

Conduzir visitas a alto nível nas organizações de saúde exige um conhecimento diferente do negócio e um conjunto de comportamentos diferentes dos apropriados a níveis mais baixos. Marcar reuniões e falar com executivos da área da saúde é difícil a não ser que o DIM compreenda o nível das preferências e prioridades desse executivo.

OBJECTIVO DO PROGRAMA

Contactos Estratégicos ensina o DIM a identificar e a valorizar as preferências e prioridades de compra dos executivos da Saúde. Ao seguirem os passos do *Contactos Estratégicos*, os DIM serão mais eficazes a fazerem visitas fora dos seus locais de visita típicos.

Como resultado, *Contactos Estratégicos* ajuda os DIM a aumentar a lealdade completa do profissional de saúde ao assegurar alinhamento entre uma oferta e o nível de preferências e prioridades do executivo.

VISÃO GERAL DO PROGRAMA

Contactos Estratégicos é um módulo de 6 horas que ajuda os DIM a fazerem visitas de nível mais alto, mais amplas e profundas nas organizações de saúde.

O módulo foca-se no desenvolvimento de três competências chave:

- *Vender com Eficácia*
Ganhar acesso a níveis superiores dentro da organização de saúde, identificando as prioridades do executivo e criando ofertas alinhadas.
- *Planear Estratégicas de Vendas*
Preparar-se para visitas considerando recursos, mensagens, auxiliares de vendas, informação crítica e necessidades do comprador.
- *Colaborar para Resultados*
Partilhar informação e coordenar o plano de actividades da visita com os outros

DESCRIÇÃO DO CONTEÚDO

- *Introdução de Contactos Estratégicos*
Estabelece o contexto para o conteúdo e define os objectivos de aprendizagem para o módulo

- *Fases de Contactos Estratégicos*
Resume uma abordagem de três fases ao *Contactos Estratégicos*
- *Preparar-se para a Visita*
Ajuda os DIM a prepararem-se para *Contactos Estratégicos* e realça a necessidade de compreender os Factores Críticos de Sucesso
- *Ganhar Acesso*
Desafia os participantes a praticarem a obtenção de acesso aos executivos da saúde.
- *Abrir e Conduzir a Visita*
Explora o processo de descoberta dos Factores Críticos de Sucesso e como conduzir um *Contacto Estratégico*.
- *Praticar Contactos Estratégicos*
Desafia os participantes a praticarem, usando todos os pontos de aprendizagem do módulo.
- *Contactos Estratégicos – Campo de Aplicação*
Desafia os participantes a planearem um futuro *Contacto Estratégico I*
- *Fecho do Módulo: Passar à Acção*
Revê pontos-chave do módulo e responsabiliza os participantes a comprometerem-se com a aplicação das competências chave.

SUSTENTABILIDADE

Contactos Estratégicos apresenta ferramentas de aplicação, reforço e sustentabilidade que permitem aos participantes desenvolverem, aplicarem e sustentarem competências na sua função.