

## CRIAR MENSAGENS DE ACESSO

Quando os DIM tentam agendar visitas com os profissionais de saúde, estes assumem que os DIM querem falar sobre produtos e serviços e por mais que este se esforce a agenda diminui ao obrigar o profissional de saúde a concordar com uma visita. Como consequência, o DIM acaba a marcar e a remarcar ou a roubar minutos ao dia muito atarefado de um profissional de saúde.

### OBJECTIVOS DO PROGRAMA

*Criar Mensagens de Acesso* ajudará os DIM a obterem acesso mais rápido aos profissionais de saúde através da preparação eficaz e da criação de mensagens de acesso dirigidas ao alvo.

Como resultado, *Criar Mensagens de Acesso* ajudará os DIM a melhorar a sua capacidade de acesso aos profissionais e a melhorar a qualidade da interacção.

### VISÃO GERAL DO PROGRAMA

*Criar Mensagens de Acesso* é um módulo de 90 minutos que ajuda os DIM a compreenderem a dinâmica de obter acesso aos profissionais de saúde.

O módulo foca-se nas seguintes competências chave:

#### *Demonstrar Flexibilidade*

Usar criatividade e versatilidade para ganhar acesso aos profissionais de saúde.

#### *Planear a Estratégia de Vendas*

Preparar-se para as visitas aos clientes, considerando os recursos necessários, as mensagens de venda, as auxiliares de venda, a informação a rever e as necessidades dos profissionais de saúde.

### DESCRIÇÃO DO CONTEÚDO

#### *Introdução de Mensagem de Acesso*

Estabelece o contexto do conteúdo da sessão e define os objectivos de aprendizagem do módulo

#### *O Desafio do Acesso: Quem Deixaria Entrar?*

Ilustra a diferença entre uma mensagem de acesso forte e outra fraca.

#### *Premissas de Acesso*

Define os parâmetros que afectam as visitas ao profissional de saúde e explora as considerações chave para desenvolver com eficácia a mensagem de acesso.

#### *Factores Críticos de Sucesso*

Define um processo para a compreensão do que é significativo para o profissional de saúde e a seguir cria a mensagem de acesso que apela a este processo.

#### *Estrutura da Mensagem de Acesso*

Apresenta uma fórmula em quatro partes para criar mensagens de acesso eficazes.

#### *A Mensagem de Acesso Verbal*

Explora as considerações chave para usar mensagens de acesso verbais e desafia os participantes a criarem as suas próprias mensagens de acesso.

#### *A Mensagem de Acesso Escrita*

Explora as considerações chave para as mensagens de acesso escritas e desafia os participantes a escreverem uma mensagem de acesso.

#### *Campanha de Acesso*

Oferece linhas orientadoras para uma campanha de acesso com o profissional de saúde.

### SUSTENTABILIDADE

*Criar Mensagens de Acesso* apresenta ferramentas de aplicação, reforço e sustentabilidade que permitem aos participantes desenvolverem, aplicarem e sustentarem competências na sua função.