

FACTORES CRÍTICOS DE SUCESSO

Se o DIM não estiver consciente da urgência do profissional de saúde, qualquer recomendação ou oferta irá provavelmente encontrar resistência. Isto é especialmente verdadeiro se as visitas forem feitas a nível superior numa organização de saúde. Sem uma consciência dos Factores Críticos de Sucesso (FCS's) do profissional de saúde, o DIM poderá não ter um motivo razoável para basear a sua visita.

OBJECTIVOS DO PROGRAMA

Factores Críticos de Sucesso ensina os DIM a reconhecerem a importância de compreenderem os FCS's dos seus clientes e providencia-lhes competências para identificarem e usarem este conhecimento de modo a fornecerem valor ao cliente.

Como resultado, *Factores Críticos de Sucesso*, ajuda os DIM a aumentarem significativamente as vendas e a diferenciação por assegurarem o alinhamento entre uma oferta e a urgência dos clientes.

VISÃO GERAL DO PROGRAMA

Factores Críticos de Sucesso é um módulo de meio dia que ensina os DIM a identificarem o cliente FCS, que a seguir se torna na base para desenvolver uma oferta, posicionando essa oferta e aumentando a importância da solução para os objectivos e alvos do negócio do cliente.

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

- *Vender com Eficácia:*
Identificar preferências e prioridades e criar ofertas alinhadas. Traduzir estratégia e visão nas prioridades e objectivos do cliente.
- *Criar Ligação com Clientes:*
Demonstrar consideração pelas necessidades e prioridades dos clientes

DESCRIÇÃO DO CONTEÚDO

- *Introdução de Factores Críticos de Sucesso: Yodena Health: Parte 1*
Estabelece o contexto do conteúdo e define os objectivos de aprendizagem para o módulo. Através da utilização de um *case study*, os participantes são desafiados a avaliar aconselhamentos de solução contra variadas prioridades organizacionais.

- *Descrição de Factores Críticos de Sucesso*
Explora o conceito, importância e características do FCS.
- *Exercício FCS / Mini-Caso*
Apresenta uma ferramenta prática de vendas para descobrir um cliente FCS e fornece uma oportunidade para praticar a aplicação.
- *O Processo de Descoberta FCS*
Apresenta uma estratégia de nível superior para descobrir FCS com um profissional de saúde e os benefícios de conduzir entrevistas FCS com os clientes.
- *As Linhas Gerais do FCS*
Apresenta os passos para preparar e executar uma entrevista FCS com um profissional de saúde específico.
- *FCS Descoberta Case Study: Yodena Health: Parte 2*
Responsabiliza os participantes a continuarem o *casework* iniciado no princípio do módulo. Os participantes praticarão como conduzir uma entrevista FCS e como usar o FCS como ferramenta de trabalho.
- *Fecho do Módulo: Passar à Acção*
Revê os pontos-chave do módulo e responsabiliza os participantes a comprometerem-se com a aplicação das competências chave.

SUSTENTABILIDADE

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