

Targeting: Find and Access Better Business

Muitas vezes a definição de *targets* é encarada como uma actividade complexa, em que a quantidade é a chave. Como consequência muitos DIM's, especialmente aqueles com menos experiência de campo, facilmente adoptam o conceito errado de que "qualquer contacto é uma oportunidade", ao mesmo tempo os profissionais mais experientes ao não alterarem os seus *targets*, estão a

hipotecar o crescimento dos seus objectivos. Contudo, nem todos os profissionais de saúde são, de facto, *targets*. Na realidade, indicadores de mercado sugerem que o conceito de manter o "saco cheio" resulta em apenas uma venda, num universo de 30 Profissionais de Saúde. Como resultado, os DIM's despendem muito tempo e esforço na tentativa de gerar compromisso apenas esse contacto,

acabando por desenvolver uma atitude negativa face à definição de *targets*. Este Programa, *Targeting*, da Wilson Learning desafia o pensamento tradicional de que a definição de *targets* é apenas "um jogo de números". Em vez de manter o "saco cheio", os DIM's devem focar o seu tempo e energia nos contactos certos, aumentando as oportunidades de gerar resultados com *target* definido.

Targeting: Find and Access Better Business ajuda os seus DIM's a desenvolverem as competências necessárias para minimizar o tempo perdido, o esforço e o dinheiro em contactos pouco vantajosos. Ao apostar num processo de venda consultivo como este, os seus DIM's estarão mais bem preparados para identificar quais os Profissionais de Saúde que devem ser continuados. O programa também desenvolve as competências para avaliar pontos críticos de contacto num Profissional de Saúde.

RESUMO DO PROGRAMA

O contexto empresarial tem vindo a crescer de uma forma cada vez mais complexa e as Organizações já não podem assumir o risco de perder tempo e energia, operando sob o conceito de que "qualquer contacto é uma oportunidade". Os orçamentos são limitados, as margens são estreitas e o tempo é precioso. Para competir e vencer, os DIMs devem demonstrar foco e disciplina ao seleccionarem Profissionais de Saúde com *promessa de venda*.

DETALHES DO PROGRAMA

Targeting: Find and Access Better Business é um programa com duração de um dia, conduzido por um facilitador. Este programa proporciona um forte desenvolvimento individual aos profissionais que abordam a venda de uma forma consultiva. Ao mesmo tempo, prepara estes profissionais para a concorrência, determinando rapidamente e com exactidão os contactos mais fortes e conquistando o acesso aos Profissionais de Saúde e Médicos prescritores com precisão e objectividade.

O programa assenta em quatro unidades distintas:

- "**O Desafio da Definição de Targets**", que explora o porquê de tantos DIM's sentirem esta actividade como

uma experiência difícil. Descreve como equilibrar o processo de transformar um *target* sem histórico de contacto num Profissional de Saúde prescritor e define uma abordagem para aumentar o retorno do negócio.

- "**Encontrar Bons Targets**" examina o desafio principal de um "mercado cru", e demonstra como filtrar contactos sem saída e como tomar decisões baseadas em informação. Também oferece um processo para definir o valor da sua Organização perante os Médicos e outros Profissionais de Saúde e compreender o que estes consideram como factor crítico de sucesso. Esta unidade explora ainda o potencial existente nos contactos e como descobrir quais os *targets* mais promissores através do *networking*.

- "**Aceder aos Bons Targets**". Este módulo aborda o desafio de aceder aos Profissionais de Saúde prescritores, posicionando a mensagem certa na Organização, apostando na focalização nos assuntos principais e acedendo astuciosamente às mensagens que produzem resultados.

- "**Auto-Motivação**" foca a forma como o DIM pode ultrapassar a "relutância dos contactos" e manter a motivação necessária para ser bem sucedido.