



UPFRONT

Persuasion Through Presentation

O contexto dinâmico da Indústria Farmacêutica obriga a que cada vez mais os seus representantes realizem apresentações com o objectivo de influenciar as decisões de prescrição dos profissionais de saúde. Isto requer, profissionais da IF preparados com competências para desenvolver apresentações, tanto para clientes internos como externos, tornando-se assim esta competência um requisito essencial para quase todas as funções.

O programa “UpFront” oferece a oportunidade de desenvolvimento e melhoria das competências necessárias para a execução de apresentações eficazes. Os participantes desenvolvem as suas capacidades de preparação e desenvolvimento das suas comunicações. Uma apresentação de produto, que seja credível e que assente nas premissas: **Clara**, **Concisa** e **Convincente**, tem efeitos imediatos na capacidade de influenciar e persuadir os profissionais de saúde.

RESUMO DA OFERTA

O programa divide-se em quatro momentos: 1) Preparação; 2) Envolvimento, 3) Desenvolvimento e 4) Conclusão.

Estas 4 componentes correspondem à preparação necessária antes do desenvolvimento da apresentação, a sua abertura, seguimento/ desenvolvimento e finalização.

1) PREPARAÇÃO

Ocorre, com frequência, que as comunicações dos profissionais da indústria farmacêutica se realizem com pouco ou nenhum conhecimento do perfil e necessidades do interlocutor.

A Preparação foca-se nas componentes necessárias para fazer uma avaliação adequada do interlocutor, através de uma identificação do seu perfil, necessidades, potenciais áreas de interesse, antecipação de questões, definindo, a partir daqui, os pontos-chave a desenvolver.

Os participantes compreendem como aplicar técnicas que permitem canalizar a sua energia para o interlocutor, sentindo-se confortáveis nas suas comunicações.

2) ENVOLVIMENTO

O alicerce de uma comunicação ou exposição persuasiva é a mensagem de abertura. Captura e manter a atenção do interlocutor consegue-se pela definição e resposta a cinco questões chave. Estas questões conferem uma direcção clara face ao conteúdo da exposição, envolvendo o interlocutor.

3) DESENVOLVIMENTO

Qualquer comunicação deve ser desenvolvida de forma: **Clara**, **Concisa** e **Convincente**.

É necessário que os profissionais da indústria farmacêutica tenham em mente as necessidades específicas dos seus interlocutores, comunicando de forma consistente face ao seu objectivo de interacção. Neste programa, os participantes obtêm feedback e sugestões de acções específicas que podem aplicar nas suas comunicações e exposições aos profissionais de saúde.

4) CONCLUSÃO

A mensagem final de uma comunicação deve captar tanta atenção como a sua Abertura. A conclusão deve resumir o essencial da mensagem e clarificar toda a comunicação desenvolvida, de modo a que o interlocutor saiba exactamente como agir em resultado da apresentação feita.

COMPETÊNCIAS DE COMUNICAÇÃO

A verdade é que as competências de comunicação podem ter impacto directo sobre a decisão de prescrição dos profissionais de saúde. Neste programa, os participantes recebem feedback, a partir de gravações vídeo, sobre as suas competências, de forma a saírem preparados para realizar apresentações ou exposições Claras, Concisas e Convincentes. Neste momento do programa é também dado feedback pelo facilitador acerca do impacto do tom de voz na interacção, a importância do contacto visual para prender a atenção do interlocutor e de que forma o movimento do corpo interfere, positiva ou negativamente, no resultado da comunicação.



PERFORMANCE • FULFILLMENT • RESULTS

AUXILIARES VISUAIS

Em apresentações que requeiram um maior formalidade do comunicador, este pode necessitar de auxiliares visuais para se apoiar quando tem de comunicar informação detalhada, seja sobre produto, estudos científicos, estratégias de vendas ou marketing, entre outros temas específicos da indústria.

A projecção multimédia, utilização de flip-charts, construção de slides, são também técnicas abordadas e discutidas no Programa.

PERGUNTAS E RESPOSTAS

Numa apresentação ou exposição, permanecer atento e paciente na sessão de perguntas e respostas é um verdadeiro desafio. **UpFront** introduz a técnica P.A.U.S.E. que permite, de uma forma simples, compreender e responder eficazmente a qualquer questão colocada pelo interlocutor.

MAPA DA APRESENTAÇÃO

Uma ferramenta prática que oferece aos participantes um método de preparação, permitindo construir apresentações persuasivas e com um sentido claro que vai ao encontro das necessidades dos seus interlocutores.

DETALHES DO PROGRAMA

MÓDULOS OPCIONAIS

- Apresentação em equipa
- Coaching para Executivos

DURAÇÃO DAS SESSÕES

- 2 Dias (workshop completo)
- 1 Dia (estrutura ou apresentação)

RESULTADOS

- ✓ Diminuir competências melhoradas no que diz respeito a comunicações e exposições persuasivas;
- ✓ Competências comunicacionais com melhores resultados na interacção com Médicos e outros profissionais de saúde;
- ✓ Uma gestão mais eficaz de elementos de ruptura e possíveis objecções à comunicação;
- ✓ Maior consciência dos pontos fortes e áreas de melhoria;
- ✓ Capacidade para lidar com questões difíceis;
- ✓ Maior facilidade na preparação de uma comunicação, através de ferramentas práticas, actuais e eficazes para o dia-a-dia destes profissionais;
- ✓ Maior valor percebido pelo interlocutor, devido à capacidade do profissional em comunicar com eficácia através da utilização correcta e adequada de auxiliares visuais.

QUEM BENEFICIA COM O PROGRAMA?

UpFront é por si mesmo um momento de apresentação persuasiva, indicado para qualquer profissional e para diferentes momentos:

- ✓ Apresentações de produto
- ✓ Apresentações sobre estudos científicos
- ✓ Demonstrações das capacidades organizacionais
- ✓ Sessões de definição estratégica
- ✓ Apresentações de objectivos e resultados
- ✓ Apresentações de projectos para equipas na organização

PREMISSAS

O programa assenta na premissa de que uma apresentação deve ser: **Clara, Concisa e Convicente.**

Clara: *O meu objectivo está claro? Estou a comunicar de forma adequada? É fácil compreender e acompanhar a minha apresentação? Estou a articular bem o meu discurso?*

Concisa: *Estou a ser exacto na escolha das minhas palavras? A minha apresentação está a ser tão breve quanto possível? A mensagem que estou a transmitir vai de encontro ao objectivo da apresentação?*

Convicente: *Estou a dar ao meu interlocutor uma razão para me ouvir? Estou a conseguir envolvê-lo? Será que a minha mensagem vai causar a vontade de agir?*