

ÉRTÉKESÍTÉSI HATÉKONYSÁGNÖVEELÉS A GYÓGYSZERIPARBAN

„A világegyetemnek csak egyetlen szeglete van, amely biztosan fejleszthető. Te magad.”
Aldous Huxley

A gyógyszeripar alapvető változásokat élt meg a 2000-es években. A mostani válság emiatt az egyik legfelkészültebb piaci szegmensként érte őket, hiszen az elmúlt esztendőben a piacot szabályozó döntéshozók és a versenytársak éppen elég erőfeszítésre és változásra készítették a piaci szereplőket. Megtanulhatták, hogy folyamatosan változniuk és fejlődniük kell, ha sikeresek akarnak maradni. A generikumok előretörése, az OTC-piac növekedése, a finanszírozás beszűkülése, az éles versenyhelyzet nap mint nap nagy kihívás elé állítja a gyógyszeripari vállalatokat.

A piaci részesedés megtartása és növelése érdekében az orvoslátogatói csapatoktól egyre professzionálisabb értékesítési képességeket várnak el. Az olykor csak néhány perces látogatásokból kell kizozni a maximumot, növelni az eredményeket, sikeressé tenni a saját termékeket. Az ágazatban dolgozó vezetők és orvoslátogatók számos képzésen vettek már részt a rendszerváltás óta. Mi újat lehet hát számukra nyújtani, ami kizökkenti őket a napi rutinból, motiváló és újabb sikereket generál az egyén és a cég számára egyaránt?



MIT GONDOL?

- Hogyan érhető el, hogy az orvoslátogatók megkülönböztessék magukat és cégüket, és jobban elérik egyéni céljaikat?
- Miképpen fejleszthetőek készségeik az eddigieknél is személyre szabottabb módon?
- Hogyan lehet támogatni őket, hogy a különböző partnerekkel hatékonyabban építsenek ki kapcsolatot, és tartsák fenn azt hosszútávon?
- Milyen eszközzel értékelhetők könnyen és egyszerűen az orvoslátogatók erősségei és fejlesztendő területei, amellyel testreszabott fejlesztési akcióterv is kidolgozható?
- Miképp lehet kiszámítható és tervezhető a napi vezetői munka úgy, hogy a munkatársak tevékenységére valódi hatással van?
- Mivel lehetséges a vezetőket tehermentesíteni, munkájukat stresszmentesebbé tenni, párhuzamosan az eredményesség fenntartásával vagy növelésével?

Részt venne mindezek érdekében csapatával egy olyan újszerű értékesítés fejlesztési programon, ami már rövidtávon mérhető sikereket garantál?

INSIGHTS PHARMA FEJLESZTÉSI PROGRAM AZ ÚJ UTAKAT KERESŐNEK!

Az orvoslátogatók és közvetlen vezetőik hazánkban az egyik legképzettebb és legfelkészültebb munkavállalói kör. Képzésük és fejlesztésük mindig is kiemelt terület volt, nincs ez másképpen most sem. Olyan forradalmian új megközelítések kellenek azonban, amelyek valódi megkülönböztetést, azaz piaci előnyt jelentenek. A Develor egyedi vállalati igényekre és problémákra szabható Insights Pharma Fejlesztési Programja újszerű megoldást kínál, ami már rövidtávon is pozitívan befolyásolja a szervezeti célkitűzés elérését.

Az új szakmai koncepcióval, a Develor Értéklánccal összhangban programunk ötvözi a diagnosztikai elemeket (Insights személyiségtipológia kérdőív, strukturált interjúk), a kompetenciafejlesztési megoldásokat (tréningek, workshopok) és az alkalmazástámogatási eszközöket (team coaching, on-the-job coaching).



A szakmailag magasszintű és az orvoslátogatói helyzetekre nagyszerűen alkalmazható, Nagy-Britanniából származó Insights rendszerre épülő fejlesztési megoldásunkon keresztül nő az orvoslátogatók önismerete, tudatosabbá válik viselkedésük az értékesítési folyamat minden lépése során. Sokkal eredmé-

nyesebben alkalmazkodnak a tárgyaló-partnerek személyiségéhez és stílusához, illetve a nehéz helyzetekhez. A mély személyiségismereti



készség nagy segítség a saját munkatervezés és adminisztráció hatékonyságának növeléséhez, és a belső egyensúly megteremtéséhez.

Mivel az orvoslátogatói munka csak megfelelő vezetői támogatással válik igazán hatékonyvá, a módszer a vezetők számára is hasznos elemeket tartalmaz. Akkor tudják igazán jól fejleszteni a munkatársaikat és sikeresen végezni vezetői tevékenységüket, ha saját maguk is elsajátítják az Insights módszertanon alapuló új értékesítési és vezetői szemléletet és eszköztárat. A program eredményeként hosszútávon is fenntarthatóan nő vezetői hatékonyságuk és eredményességük.

A FEJLESZTÉSI PROGRAM SZAKMAI HÁTTERE: AZ INSIGHTS® RENDSZERE



Az Insights rendszer (Insights Discovery System®) a jelenleg elérhető legcizelláltabb, de könnyen megérthető személyiségtipológia- és képzési rendszer, amely C. G. Jung munkásságára épül. A személyiséget négy alapszínnel és azok egyénre jellemző kombinációival írja le. Minden, a színek által szimbolizált képesség és tulajdonság a birtokunkban van, csak különböző mértékben használjuk azokat helyzetektől függően. Az Insights Discovery® Személyes Beszámoló segít meghatározni, hogy milyen mértékben jellemeznék bennünket a különböző színenergiák, amelyeket megismerve jobban megértjük saját és mások szükségleteit, viselkedését és kapcsolatait.

MIÉRT ÉPPEEN AZ INSIGHTS®?

Az Insights rendszer legfőbb erőssége, hogy kifinomult és összetett, ugyanakkor nyelvezete egyszerű és érthető.

Az Insights Discovery® abban több más statikus személyiségfejlesztési megközelítésnél, hogy a személyiséget dinamikus vizsgálatra vizsgálja, megmutatja preferenciánkat is, tehát,

hogyan melyik személyiség típus irányába teszünk és milyen nagyságú erőfeszítéseket.

A tapasztalatok, a számtalan hazai és nemzetközi referencia alapján kijelenthetjük, a rendszer tökéletesen adaptálható az orvos-látogatói és területi vezetői tevékenységre.

Az Értékesítési Kiterjesztéssel bővített Insights Discovery Személyes Beszámoló olyan fejlesztési eszköz, amely megoldás az orvoslátogatók értékesítési stílusának, preferenciáinak és képességeinek feltérképezéséhez a felkészülés, az orvosi rendelőben tett látogatás minden lépése, és a kapcsolódó adminisztráció során.



A vezetők számára a Vezetői kiterjesztéssel bővített Beszámoló megmutatja a természetes vezetői stílusukat, erősségeiket és lehetséges fejlesztendő területeiket a napi munkában.

Insights értékesítői preferenciajelzők (minta)



ÜGYFELEINK MONDTÁK

“Az elképzelés, hogy egy globálisan konzisztens, magas hatékonysággal bíró programot fejlesszünk ki az értékesítési készségek erősítésére és coaching kultúra kialakítására az Insights rendszer alapján, sikeresen megvalósult. Eredményképpen könnyebben birkóztunk meg az üzleti kihívásokkal. Olyan új megközelítést adott a munkatársaknak, amit nagyra értékelték.”

*Simon Dawson, HR igazgató,
The Nuance Group*

“A vezetői készségeket fejlesztő Insights modell egy kiváló megközelítés arra, hogy kiépítsük magas teljesítményű szervezetünket. Táplálni akarjuk azt a vállalkozói és teljesítményorientált szellemet, amely támogatja, hogy a gyógyszeripar vezető vállalatává váljunk. Az Insights dinamikus és kiemelkedő csapata hozzájárul ehhez a jövőképhez, ezért azon vagyunk, hogy a közös együttműködést a továbbiakban is elmélyítsük.”

Guido Spichty, Novartis

“Az Insights Értékesítési Hatékonyság átfogó, könnyen a hétköznapi életbe ültethető program. Ez a leggyakorlatiasabb program, amelyen valaha részt vettem.”

Luc Lavigne, értékesítési vezető, Warnex

VÁRHATÓ EREDMÉNYEK

- Hatékonyabb, eredményesebb tervezés, prioritizálás, munkaszervezés
- Nagyobb tudatosság a napi és heti orvoslátogatói és vezetői tevékenységekben
- Az adott értékesítési helyzethez és partnerhez igazodó értékesítési stílus
- Hatásosabb befolyásolás, ellenvetés-kezelés, sikeresebb látogatások
- Személyre szabott akciótervek, praktikus támogató eszközök
- Munkatársaik hatékony támogatására felkészült vezetők
- Közös nyelv, egységesebb vállalati kultúra

Összességében egy motiváltabb, kiegyensúlyozottabb és az eredmények tekintetében sikeresebb orvoslátogatói csapat.

MIÉRT ÉPPEEN A DEVELOP?

A piac vezető képzési vállalatoként a nemzetközi tapasztalatokra építve és hazai gyógyszeripari szakértők bevonásával fejlesztettük ki újszerűs egyedi képzési rendszerünket az ágazat élenjáró és újító vállalatai számára.

A kipróbált tréningek és a gyógyszeripari tapasztalatokra épülő tréneri tudás kettőse adja a fejlesztések hatásosságának garanciáját.