

> Key Account Management: Account Development Strategies

Στρατηγικές Ανάπτυξης Πελατών



ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ



28-29 Απριλίου 2009

7-8 Μαΐου 2009

09:00-17:00 Συνεδριακό Κέντρο Capsis

Εισηγήτρια: Έφη Χαλκιώτη, Senior Trainer της AchieveGlobal


achieveglobal®

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Key Account Management: Account Development Strategies



Η φαρμακευτική ενημέρωση και διαχείριση πελατών στην φαρμακευτική βιομηχανία παρουσιάζει σήμερα περισσότερες προκλήσεις και δυσκολίες από ποτέ. Ο ανταγωνισμός είναι πιο έντονος και επιθετικός, οι πελάτες περισσότεροι και πιο απαιτητικοί. Οι διαδικασίες αποφάσεων έχουν γίνει πιο πολύπλοκες και χρονοβόρες, ενώ συνεχώς οφείλουμε να ενημερωνόμαστε και να συμβαδίζουμε με τις τεχνολογικές καινοτομίες και εξελίξεις. Οι παράγοντες αυτοί επιφέρουν επανάσταση στον τρόπο λειτουργίας των φαρμακευτικών εταιριών. Δυσκολεύεστε περισσότερο να πετύχετε πωλήσεις, χρειάζεστε περισσότερο χρόνο και πόρους και έχετε να αντιμετωπίσετε περισσότερους ανταγωνιστές.

Δεν έχετε λοιπόν την πολυτέλεια να μείνετε στις ίδιες, ξεπερασμένες μεθόδους φαρμακοενημέρωσης και διαχείρισης πελατών. Σήμερα, περισσότερο από ποτέ, η αποδοτικότητα των πωλήσεων εξαρτάται από την ικανότητά σας να παρέχετε αξιόπιστη επιστημονική ενημέρωση και να αναπτύσσετε σταθερές, μακροχρόνιες και αμοιβαία ωφέλιμες σχέσεις με τους επαγγελματίες υγείας και άλλους πελάτες σας.

Για να ανταποκριθείτε στις σύγχρονες απαιτήσεις της αγοράς και των πελατών σας πρέπει να λειτουργείτε ως άριστα καταρτισμένοι και ενημερωμένοι επαγγελματικοί σύμβουλοι και να παρέχετε επιστημονική ενημέρωση στους γιατρούς, φαρμακοποιούς κι άλλους πελάτες σας ανταποκρινόμενοι απόλυτα στις ανάγκες τους.

Υιοθετώντας μια σύγχρονη συμβουλευτική προσέγγιση προσθέτετε αξία στους πελάτες σας κερδίζοντας την εμπιστοσύνη και τη δέσμευσή τους.

ΑΝΟΙΧΤΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ

Η Ελληνική Εταιρία Φαρμακευτικού Μάρκετινγκ σε συνεργασία με την AchieveGlobal διοργανώνει ένα διήμερο ανοιχτό σεμινάριο με τίτλο Key Account Management: Account Development Strategies.

Ημερομηνία Διεξαγωγής: 28-29 Απριλίου 2009 / 7-8 Μαΐου 2009

Τόπος Διεξαγωγής: Συνεδριακό Κέντρο Capsis, Πάρνωνος 10, Μαρούσι

Διάρκεια Προγράμματος: 2 ημέρες (9:00π.μ.-17:00μ.μ.)

Εισηγήτρια: Έφη Χαλκιώτη, Senior Trainer της AchieveGlobal

Κόστος Συμμετοχής: 700 € / άτομο

Σημείωση:

- Το Πρόγραμμα μπορεί να δηλωθεί στο ΛΑΕΚ 0,45 του ΟΑΕΔ.

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Key Account Management: Account Development Strategies



ΣΤΟΧΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Το Key Account Management: Account Development Strategies είναι ένα εργαστηριακό πρόγραμμα σχεδιασμένο για να αναπτύσσει τις ικανότητες των έμπειρων επιστημονικών στελεχών, ιατροφαρμακευτικής ενημέρωσης (Επιστημονικοί Συνεργάτες, Προϊστάμενοι Πωλήσεων, Υπεύθυνοι Marketing) να διαχειρίζονται τα προϊόντα τους με στρατηγική. Τους εφοδιάζει με τις κατάλληλες δεξιότητες να αναγνωρίζουν, να αναλύουν και να ανταποκρίνονται στις συγκεκριμένες ανάγκες του κάθε πελάτη τους ξεχωριστά.

Παρέχει τα εργαλεία και τις μεθόδους που χρειάζονται για να αλλάξουν τον τρόπο με τον οποίο τους βλέπουν οι πελάτες τους και για να δημιουργήσουν μακροπρόθεσμες και προσοδοφόρες σχέσεις με αυτούς ως έμπιστοι και αξιόπιστοι επιστημονικοί σύμβουλοι.

ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΣΕ:

- Επιστημονικά Στελέχη
- Προϊστάμενους Πωλήσεων
- Υπεύθυνους Marketing

με εμπειρία στο χώρο της διαχείρισης πελατών που χρειάζονται μία στρατηγική δομημένη διαδικασία προσέγγισης των πελατών τους για μεγιστοποίηση των ευκαιριών και ενδυνάμωση των σχέσεων σε διαφορετικά επίπεδα.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Σε ένα ασταθές οικονομικό κλίμα και μια εξαιρετικά ανταγωνιστική φαρμακευτική αγορά τα στελέχη πωλήσεων και marketing που υιοθετούν μια συμβουλευτική προσέγγιση ενημέρωσης και διαχείρισης προϊόντων, στρατηγικά σχεδιασμένα, κερδίζουν την μακροπρόθεσμη εμπιστοσύνη και την πραγματική δέσμευση των επαγγελματιών υγείας για συνταγογράφηση των προϊόντων τους.

Οι σύγχρονοι και αποτελεσματικοί επιστημονικοί σύμβουλοι των επαγγελματιών υγείας:

- Χρησιμοποιούν στρατηγικό σχεδιασμό για να εξασφαλίζουν εξατομικευμένη προσέγγιση σε κάθε ιατρό.
- Διερευνούν στρατηγικά για τις ανάγκες των ιατρών και των ασθενών παρέχοντας επιστημονικά τεκμηριωμένες θεραπευτικές λύσεις και συμβουλές που ανταποκρίνονται απόλυτα σε αυτές.
- Προσδίδουν αξία για την εταιρία και τα προϊόντα της στα μάτια των πελατών υποστηρίζοντάς τα με κατάλληλες αποδείξεις και κλινικές μελέτες.
- Έχουν τον έλεγχο της επίσκεψης του κύκλου πώλησης και αξιοποιούν τις ευκαιρίες προς αμοιβαίο όφελος.
- Καλλιεργούν, διατηρούν και αναπτύσσουν τις σχέσεις με τους πελάτες τους αυξάνοντας τις ευκαιρίες συνταγογράφησης όπως και την αφοσίωση αυτών.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Key Account Management: Account Development Strategies



1η ημέρα

09:00-09:30

Καλωσόρισμα - Εισαγωγικές Δραστηριότητες

09:30-10:30

Ο Σύγχρονος Ρόλος του Επιστημονικού Συνεργάτη Συμβουλευτική Πώληση

10:30-10:45

Διάλειμμα - Καφές

10:45-12:15

Προσδιορισμός Αναγκών και Σχέσεων

12:15-12:30

Διάλειμμα - Καφές

12:30-14:00

Στρατηγική Διερεύνηση

14:00-14:45

Διάλειμμα - Γεύμα

14:45-16:15

Δραστηριότητα- Αναπαραστάσεις Ρόλων

16:15-16:30

Διάλειμμα - Καφές

16:30-17:00

Κλείσιμο 1ης Ημέρας

2η ημέρα

09:00-09:30

Ανασκόπηση 1ης ημέρας - Εισαγωγή 2ης ημέρας

09:30-10:30

Διαδικασία Σχεδιασμού Επίσκεψης

10:30-10:45

Διάλειμμα - Καφές

10:45-12:15

Χτίσιμο Σχέσεων Εμπιστοσύνης με τον Ιατρό

12:15-12:30

Διάλειμμα - Καφές

12:30-14:00

Σχεδιασμός του Πλάνου Δράσης για Συγκεκριμένους Ιατρούς

14:00-14:45

Διάλειμμα - Γεύμα

14:45-16:15

Τελική Δραστηριότητα Προσομοίωσης του Πλάνου Δράσης

16:15-16:30

Διάλειμμα - Καφές

16:30-17:00

Ανασκόπηση - Κλείσιμο Προγράμματος



achieveglobal[®]