

Αποτελέσματα Έρευνας Αγοράς σε Ιατρούς και Φαρμακοποιούς σχετικά με την Επικοινωνία των ΦΕ

Αντώνης Ευαγγελίδης
New Business Development & Training Manager
VIANEX/MSD
Πρόεδρος Δ.Σ. ΕΕΦΑΜ

Αποτελέσματα
έρευνας αγοράς σε
Γιατρούς, Φαρμακοποιούς
& Κοινό σχετικά με την

Επικοινωνία
των ΦΕ



Μεθοδολογία και Δείγμα της Έρευνας

Γιατροί

➤ 605 προσωπικές συνεντεύξεις

➤ Προσωπικές συνεντεύξεις

■ Παθολόγοι	150	} Ιδιώτες: 80%
■ Καρδιολόγοι	65	
■ Παιδίατροι	100	
■ Νευρολόγοι	60	
■ Ογκολόγοι	30	➔ Νοσ/κοί: 100%
	<hr/> 405	

Φαρμακοποιοί

➤ Προσωπικές συνεντεύξεις

➤ 200 φαρμακεία

Τρόποι επικοινωνίας των ΦΕ

Γιατροί
(405)

% αυθόρμητης Κατάταξη
αναφοράς (σημαντικότητα)

Ιατρικός επισκέπτης	79%	2,0
Συνέδρια/ ημερίδες	60%	2,2
Βιβλ/κή υποστήριξη	25%	2,9
Έντυπα σκευασμάτων	11%	4,3
Πρωτόκολλα	5%	4,3
Διαδίκτυο	5%	4,9

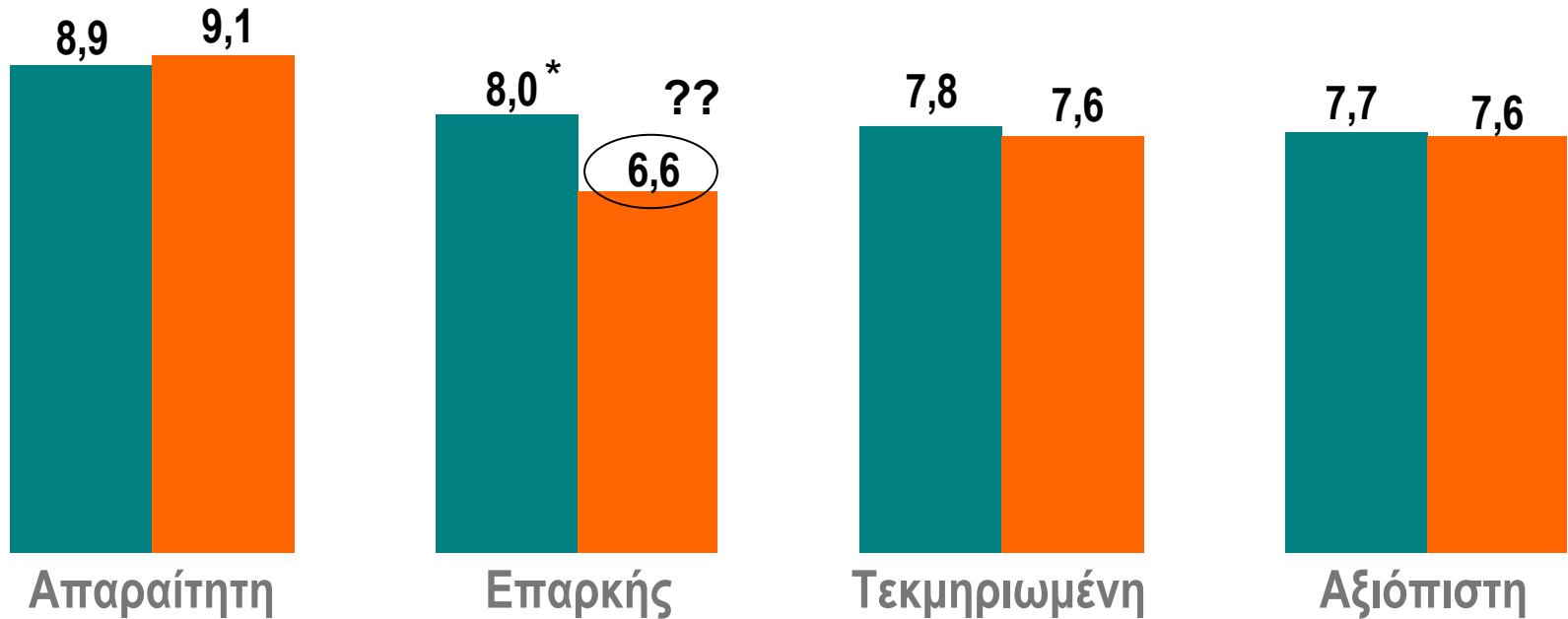
Φαρμακοποιοί
(200)

% αυθόρμητης Κατάταξη
αναφοράς (σημαντικότητα)

Ιατρικός επισκέπτης	86%	1,6
Έντυπα σκευασμάτων	19%	2,4
Συνέδρια/ ημερίδες	26%	2,7
Βιβλιογραφική υποστήριξη	3%	3,8
Διαδίκτυο	4%	4,3

Κλίμακα:
1=1ο, 2=2ο κ.ο.κ.

Αξιολόγηση της επικοινωνίας των φαρμακευτικών εταιριών ⁽²⁾



Βάση: Όλοι

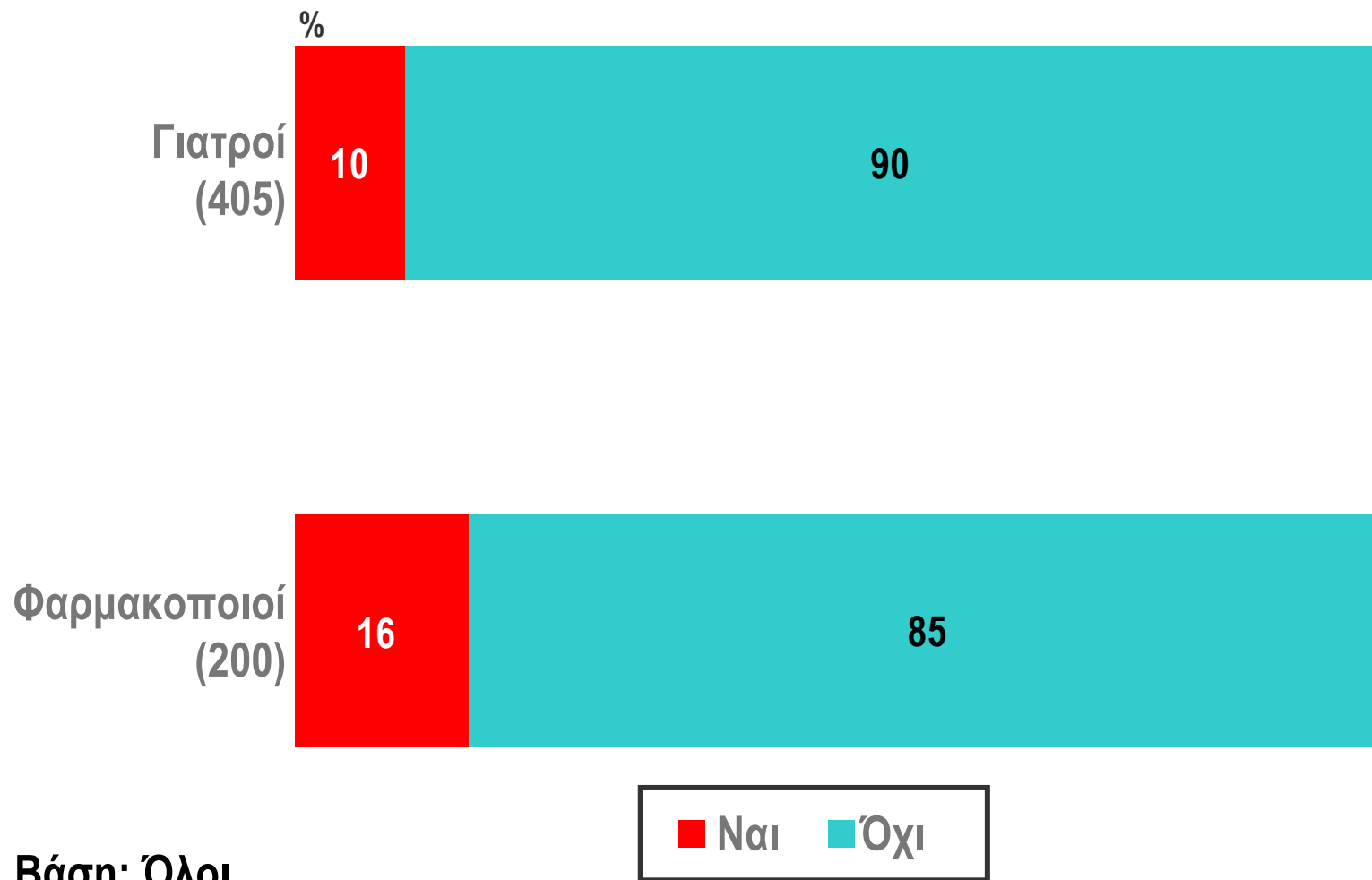
■ Γιατροί (405) ■ Φαρμακοποιοί (200)

Κλίμακα : 1=καθόλου
10=πάρα πολύ

* Στατιστικά σημαντική διαφορά

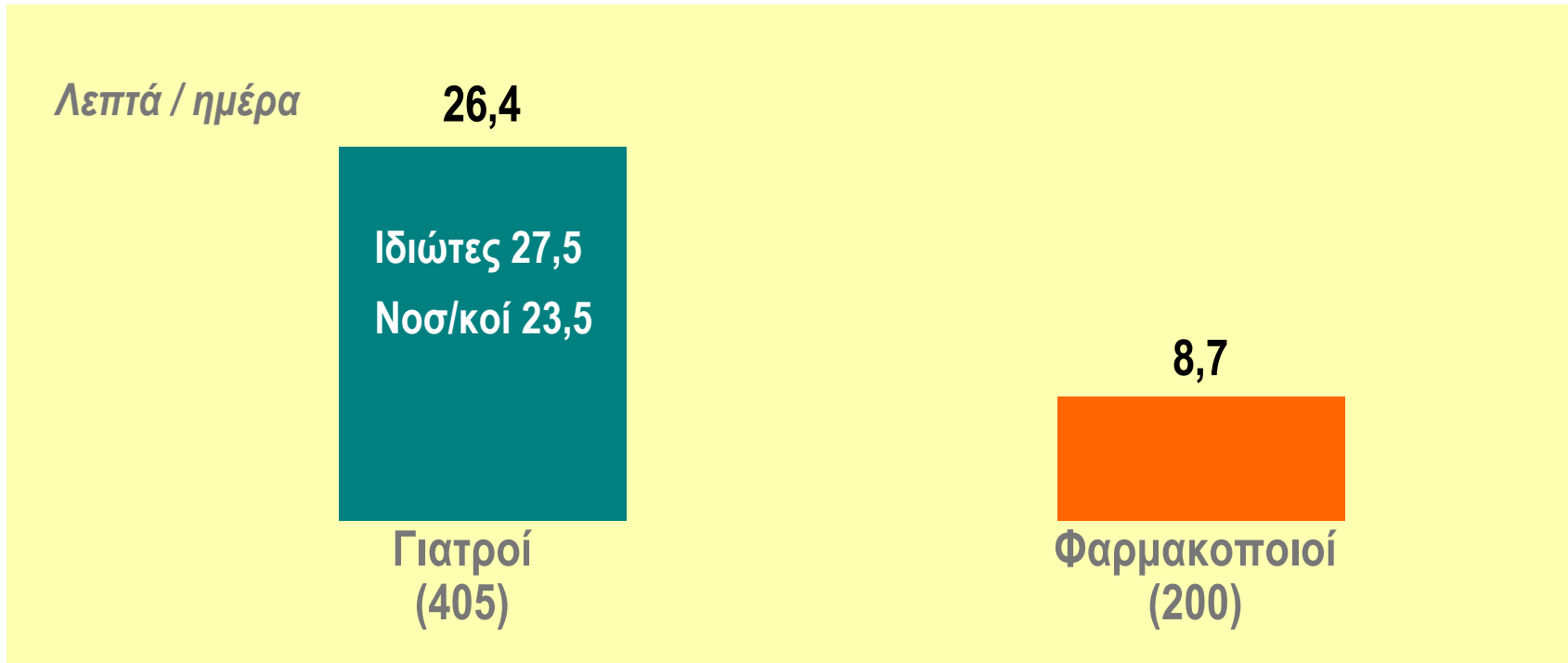
Η ποιότητα επικοινωνίας είναι ίδια για όλες τις φαρμακευτικές εταιρίες;

(3)



Πόσο χρόνο αφιερώνουν σε μια τυπική ημέρα για την ενημέρωση τους από τους Ι.Ε.;

Βάση: Όλοι



Παθολόγοι
Καρδιολόγοι } ~ 30 λεπτά / ημέρα

Παιδίατροι
Ογκολόγοι
Νευρολόγοι } ~ 20 λεπτά / ημέρα

Γιατροί

405

Αυθόρμητες αναφορές

(4)

ΚΑΛΗ ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Ενημέρωση (81%)



Επίσκεψη (37%)



Υποστήριξη (15%)



- . Τεκμηριωμένη ενημέρωση (64%)
 - ▶ βιβλ. υποστήριξη/ έντυπα
- . Τακτική ενημέρωση (24%)
- . Περιεκτική/ σύντομη ενημέρωση (17%)

- . Ενημερωμένοι/ επαρκείς ι.ε. (20%)
- . Καλές διαπροσωπικές σχέσεις με τους ι.ε. (17%)
- . Οι ι.ε. να σέβονται το γιατρό (8%)

- . Συνέδρια/ ημερίδες/ επιστ. εκδηλώσεις

Φαρμακοποιοί

200

ΚΑΛΗ ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Ενημέρωση (82%)



Επίσκεψη (25%)



Υποστήριξη (14%)



- . Τεκμηριωμένη ενημέρωση (55%)
 - ▶ βιβλ. υποστήριξη/ έντυπα
- . Τακτική ενημέρωση (53%)
- . Περιεκτική/ σύντομη ενημέρωση (17%)

- . Ενημερωμένοι/ επαρκείς ι.ε. (19%)
- . Καλές διαπροσωπικές σχέσεις με τους ι.ε. (8%)
- . Αξιοπρεπείς/ ευγενείς ι.ε. (5%)

- . Συνέδρια/ ημερίδες/ επιστ. εκδηλώσεις

Γιατροί

405

Αυθόρμητες αναφορές

ΚΑΚΗ ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Ενημέρωση (77%)



- Ανεπαρκής/ ελλιπής ενημέρωση (53%)
- Μη τακτική ενημέρωση (29%)
- Αναξιόπιστη ενημέρωση (11%)

Επίσκεψη (35%)



- Απαιτητικοί/ πειστικοί *i.e.* (20%)
- Μη ενημερωμένοι/ ανεπαρκείς *i.e.* (12%)
- Έλλειψη καλών διαπροσωπικών σχέσεων (8%)

Υποστήριξη (7%)



- Μη διοργάνωση συνεδρίων/ ημερίδων (4%)
- Έλλειψη υποστήριξης (3%)

Φαρμακοποιοί

200

ΚΑΚΗ ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Ενημέρωση (79%)



- Ανεπαρκής/ ελλιπής ενημέρωση (50%)
- Μη τακτική ενημέρωση (40%)
- Αναξιόπιστη ενημέρωση (6%)

Επίσκεψη (27%)



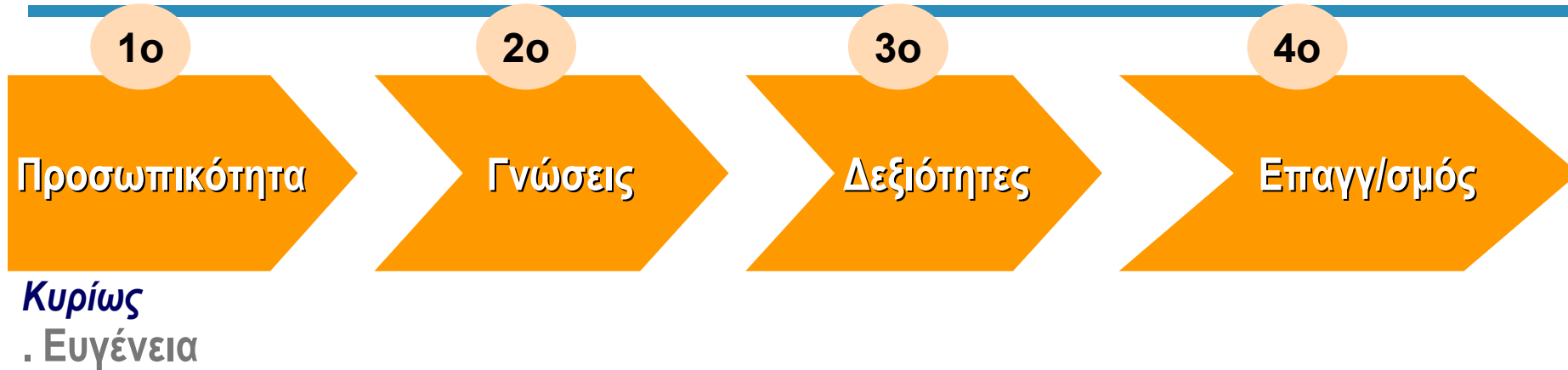
- Απαιτητικοί/ πειστικοί *i.e.* (13%)
- Έλλειψη καλών διαπροσωπικών σχέσεων (12%)
- Μη ενημερωμένοι/ ανεπαρκείς *i.e.* (7%)

Υποστήριξη (3%)

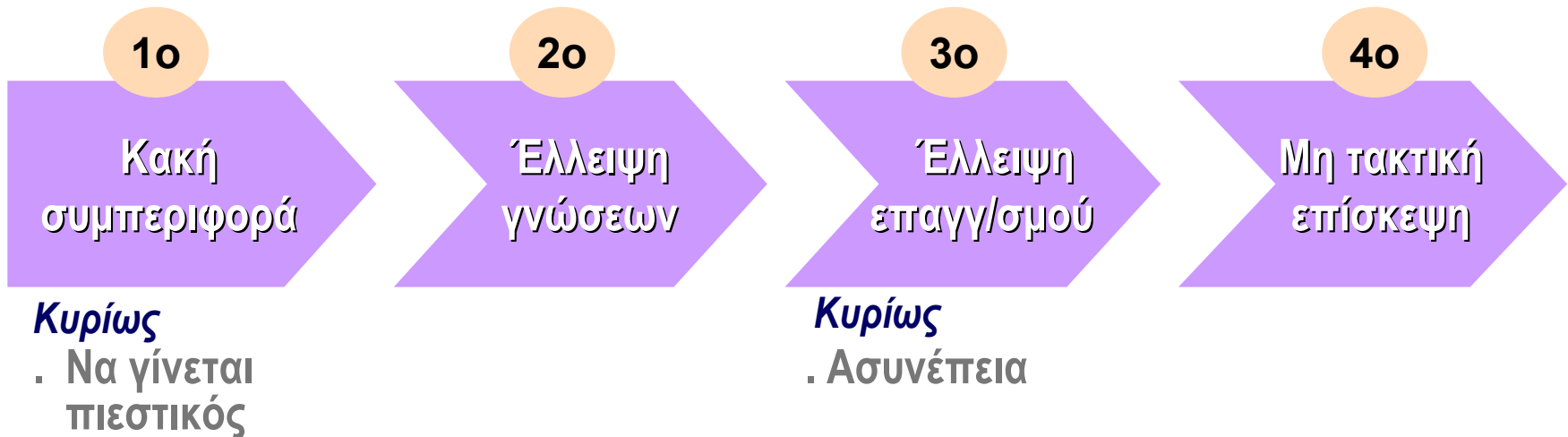


- Μη διοργάνωση συνεδρίων/ ημερίδων (2%)
- Έλλειψη υποστήριξης (1%)

Χαρακτηριστικά που πρέπει **ΝΑ ΔΙΑΘΕΤΕΙ** ένας Ι.ε.



Χαρακτηριστικά που πρέπει **ΝΑ ΑΠΟΦΕΥΓΕΙ** ένας Ι.ε.



Έρευνα SERMO

- Στην πιο πρόσφατη (29/9/2008) έρευνα που πραγματοποίησε η μεγαλύτερη online ιατρική κοινότητα "SERMO" διαπίστωσε ότι:

"Doctors said they wanted more knowledgeable representatives—better educated and professionally trained men and women—and they wanted them armed with clinical studies, an ethical outlook and the willingness to follow-up.

A majority of those surveyed also said that they would welcome clinical health educators (who would work with the practice staff to improve patient outcomes) and customer service representatives (who would not sell, but provide patient support materials."

Περιεχόμενα

- Το Περιβάλλον της Παγκόσμιας Φαρμακευτικής Αγοράς
- Η ανάγκη για διαφοροποίηση μας
- Τα Προβλήματα της Επικοινωνίας Σήμερα στο σύγχρονο Επιχειρείν
- Αποτελέσματα της Έρευνας Αγοράς για τον Τρόπο Επικοινωνίας των Φαρμακευτικών Εταιρειών
- **Επίλογος-Συμπεράσματα**

Συμπεράσματα

- Η Ιατρική επίσκεψη παραμένει ο πιο κλασσικός και αποδοτικός τρόπος ενημέρωσης της Ι/Φ κοινότητας
- Οι ιατροί και φαρμακοποιοί αξιολογούν τον τρόπο επικοινωνίας των ΦΕ ως «απαραίτητο ,τεκμηριωμένο και αξιόπιστο»
- Οι Φαρμακοποιοί αξιολογούν ως «λιγότερο επαρκή» τον τρόπο ενημέρωσης των ΦΕ και επιθυμούν « μεγαλύτερη συχνότητα επισκέψεων και πιο ποιοτική ενημέρωση»
- Ο τρόπος επικοινωνίας δεν είναι ίδιος για όλες τις ΦΕ
- Τα στοιχεία μιας καλής επικοινωνίας είναι: Ενημέρωση (τεκμηριωμένη ,τακτική, περιεκτική), ενημερωμένοι και επαρκείς ΕΣ με καλές διαπροσωπικές σχέσεις και υποστήριξη των αναγκών του Ι/Φ (συνέδρια, ημερίδες , επιστημονικές εκδηλώσεις)
- Η κακή ποιοτικά επικοινωνία εμπεριέχει ανεπάρκεια –έλλειψη και μη τακτική ενημέρωση, απαιτητικούς-πιεστικούς, μη ενημερωμένους και ανεπαρκείς ΕΣ και έλλειψη υποστήριξης προς τους ιατρούς και Φαρμακοποιοούς