

СТРУКТУРА ВИЗИТА



2015

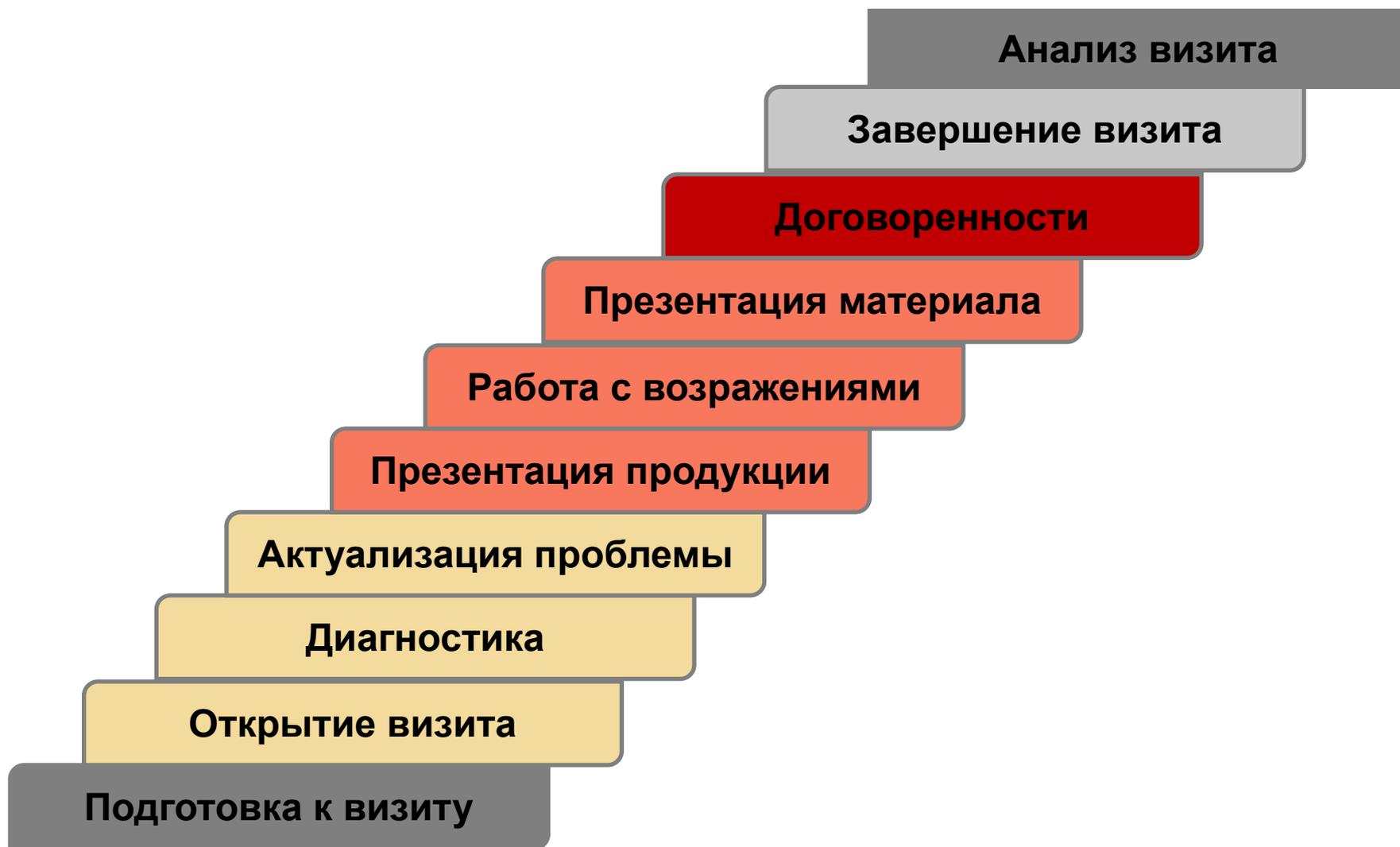
Корпоративный учебный центр ГК НИКАМЕД

www.nikamed.ru

Развитие навыков МП в соответствии с целями и задачами этапов визита:

1. Подготовка
2. Открытие визита
3. Диагностика
4. Актуализация проблемы
5. Презентация продукции
6. Работа с возражениями
7. Презентация раздаточного материала
8. Договоренности.
9. Завершение визита
10. Анализ проведенного визита

Последовательность 10 этапов визита:



Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита



ЭТАП 1 ПОДГОТОВКА К ВИЗИТУ



Типы визитов

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

**Как вы думаете,
на какие
категории,
«условно» можно
разделить визиты
медицинского
представителя?**



Типы визитов, рассмотренных на тренинге:

Открытие визита
Диагностика
Актуализация
Презентация продукта
Работа с возражениями
Презентация материалов
Достижение договоренностей
Закрытие визита
Анализ визита

Первый визит к новому врачу (Скрининговый)

Второй визит к новому врачу

Очередной визит к врачу

1. Первичный визит, на котором Вы впервые знакомитесь с доктором, определяете его категорию и место в клиентской базе и предлагаете получить новый опыт назначения ортоп изделий
2. На этом визите Вы должны закрепить успешный опыт назначений изделий с предыдущего визита, или отработать возражения клиента, которые могли появиться, в результате приобретенного опыта.
3. «Рутинный» визит к работающему врачу

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе подготовки к визиту:



Какие задачи стоят перед медицинским представителем на этапе подготовки визита?



Открытие визита
Диагностика
Актуализация
Презентация продукта
Работа с возражениями
Презентация материалов
Достижение договоренностей
Закрытие визита
Анализ визита

Задачи представителя на этапе подготовки к визиту:



Первый визит к новому врачу (Скрининговый)

1. Продумать сценарий предстоящего визита
2. Поставить цель на визит
3. Подготовить все необходимые печатные материалы
4. Подготовить бланки назначений для доктора

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Заккрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе подготовки к визиту:



Второй визит к новому врачу

1. Продумать сценарий предстоящего визита
2. Поставить цель на визит
3. **Подготовить информацию по действующим назначениям доктора**
4. **Подготовить ответы на вопросы (если они были) и аргументы на возможные возражения**
5. Подготовить все необходимые печатные материалы

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе подготовки к визиту:



Очередной визит к работающему врачу

1. Продумать сценарий предстоящего визита
2. Поставить цель на визит
- 3. Подготовить обратную связь по результатам предыдущего визита**
4. Подготовить все необходимые печатные материалы
5. Подготовить бланки назначений для доктора

Сценарий визита



Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

**Как вам кажется,
что в себя включает
сценарий визита?**



Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Перед визитом нужно понимать:

1. О каких нозологиях пойдет речь?
2. Почему это важно? (Актуализация)
3. Какие изделия мы предлагаем при данной патологии?
4. Какие выгоды получит врач используя МОИ представленных в ОРТОКОМФОРТ?
5. Какие преимущества у ортопедических салонов _____?

* МОИ – медицинские ортопедические изделия

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

- **Как поставить цель на визит?**



Алгоритм постановки цели

Открытие визита
Диагностика
Актуализация
Презентация продукта
Работа с возражениями
Презентация материалов
Достижение договоренностей
Заккрытие визита
Анализ визита

S

- Конкретная (Specific)

Какие изделия, для каких патологий?

M

- Измеримая (Measurable)

Сколько пациентам эти изделия будут назначены?

A

- Достижимая (Achievable)

С учетом потенциала врача

R

- Релевантная (Relevant)

Способствует выполнению плана продаж

T

- Ограниченная во времени (Time-bound)

За какой период должны быть сделаны назначения?

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита



ЭТАП 2 ОТКРЫТИЕ ВИЗИТА



www.nikamed.ru

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе открытия визита:



**Какие задачи у
представителя на этапе
открытия визита?**



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

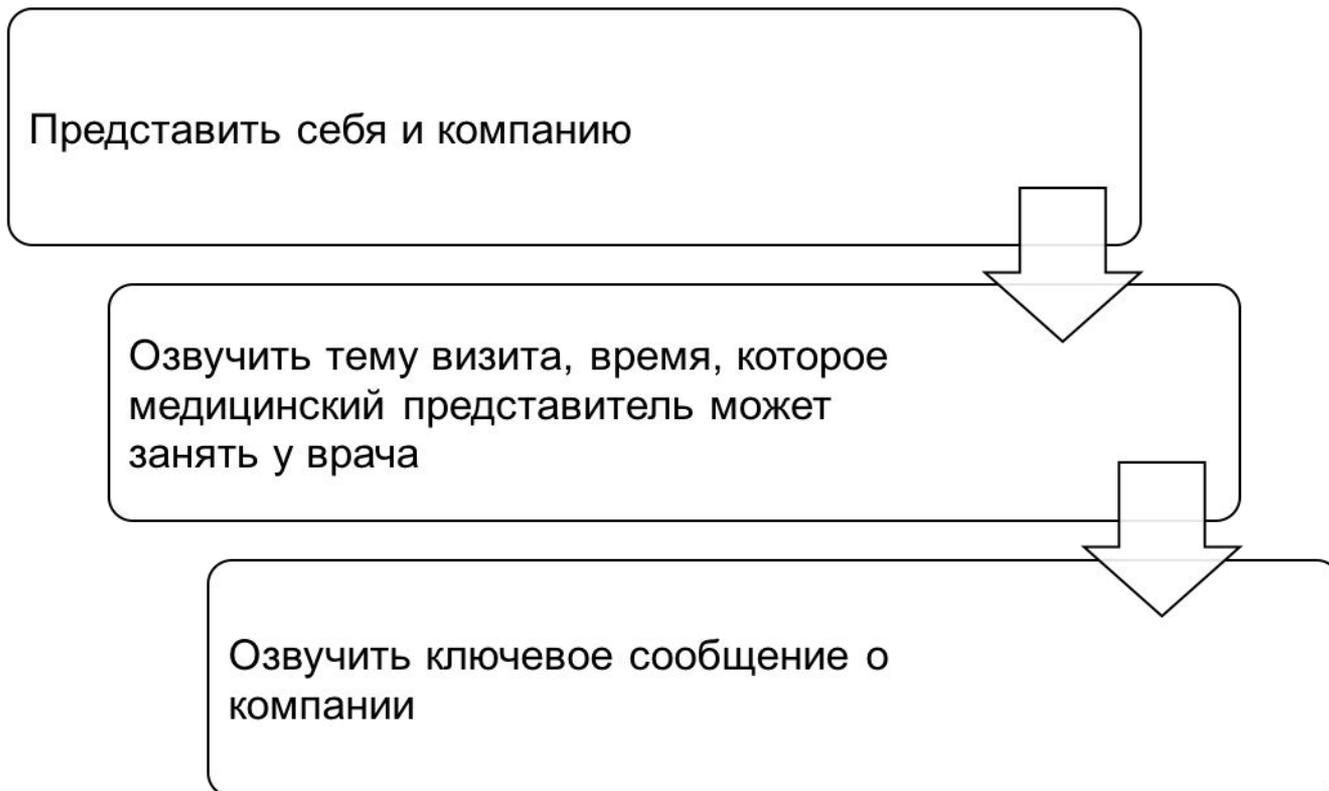
Анализ визита

Задачи представителя на этапе открытия визита:



- Заинтересовать врача, привлечь его внимание
- Установить доверительные отношения
- Вызвать желание слушать и взаимодействовать с Вами.

Алгоритм открытия визита



Алгоритм открытия визита



ПРИМЕР:

Здравствуйте, Иван Иванович! Разрешите представиться, меня зовут Парамонов Александр. Я представитель компании Рад с Вами познакомиться!

Сегодня я хотел обсудить с Вами возможность использования корсетов (бандажей и тд)в Вашей повседневной практике.

Сеть салонов Ортокомфорт –это широкий ассортимент, профессиональные консультанты,учитывают потребности каждого пациента с профильной травмой или заболеванием и максимально удовлетворяют даже самого взыскательного пользователя.

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Варианты открытия визита

Первый визит к новому врачу (Скрининговый)



На первичном, скрининговом визите важно подробно рассказать о компании:

Ортокомфорт – сеть салонов, поэтому и Вы, и Ваши пациенты найдут для себя здесь оптимальные ортопедические изделия, позволяющие максимально удовлетворить ваши потребности. Визитной карточкой ортокомфорт является высокий профессионализм сотрудников. Большинство из них – это люди с медицинским образованием, которые четко выполняют ваши назначения, и Вы можете быть уверены, что они правильно подберут и отрегулируют назначенное вами изделие, что повышает эффективность лечения.

В ассортименте – изделия высокого качества европейских и российских производителей. Это подтверждается не только российскими, но и международными сертификатами. Благодаря этому изделия ортокомфорт эффективны, комфортны и служат не один год.

Поэтому назначая изделия в ОРТОКОМФОРТ Вы будете уверены в эффективности и безопасности назначенного Вами лечения.

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита



ЭТАП 3 ДИАГНОСТИКА



www.nikamed.ru

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе диагностики:



**Какие задачи у
представителя на этапе
диагностики?**



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе диагностики:



Первый визит к новому врачу (Скрининговый)	Второй визит к новому врачу	Очередной визит к работающему врачу
Выявить потенциал и лояльность врача в соответствии с диагностической картой скрининга	Оценить выполнение договоренностей прошлого визита	Оценить выполнение договоренностей прошлого визита
Выявить профессиональные потребности врача в отношении использования медицинских ортопедических изделий	Уточнить (подтвердить) потребность врача в отношении использования МОИ	Оценить потенциал выписки врача по темам имеющем наибольший потенциал
Выявить тему визита, имеющую максимальный потенциал выписки у врача	Выявить тему визита, имеющую максимальный потенциал выписки у врача	

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Диагностика при первом визите к новому врачу.

Задачи:

1. Выявить потенциал и лояльность врача в соответствии с диагностической картой скрининга

2. Выявить профессиональные потребности врача в отношении использования медицинских ортопедических изделий

3. Выявить тему визита, имеющую максимальный потенциал выписки у врача



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Выявление потенциала и лояльности врача при первом визите к новому врачу:



Что такое Потенциал?

Что такое Лояльность врача?

Какую информацию необходимо собрать для их определения?



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Что такое потенциал?



ПОТЕНЦИАЛ ВРАЧА – это количество пациентов в день (неделю) с данной патологией, нуждающихся в наших изделиях



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Что такое лояльность?



ЛОЯЛЬНОСТЬ ВРАЧА – это его приверженность к определенным методам лечения, торговым маркам изделий. То есть врач предпочитает определенные методики и/или торговые марки всем остальным.



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита



Выявление потенциала и лояльности врача при первом визите к новому врачу:

1. Задавать вопросы для выявления **потенциала** врача:
 - Как много пациентов с данной патологией в день/неделю?
 - С какой патологией приходят чаще всего?
 - Какая патология на Ваш взгляд наиболее сложная при подборе терапии?
2. Задавать вопросы для выявления лояльности врача:
 - Используете Вы ортезы (стельки, КТ и т.п.) в своей практике?
 - Знакомы ли Вы с изделиями , например Orlett?

Подготовка к визиту
Открытие визита
Диагностика
Актуализация
Презентация продукта
Работа с возражениями
Презентация материалов
Достижение договоренностей
Закрытие визита
Анализ визита

Выявление лояльности врача при первом визите к новому врачу:

Какие группы изделий применяют перечисленные врачи?

	Специальность	Изделия
АМБУЛАТОРИЯ	Общий хирург	
	Общий хирург с флебологическим приемом	
	Флеболог	
	Хирург с травматологическим приемом	
	Травматолог травпункта	
	Невролог	
	Ревматолог	
	Акушер-гинеколог	
СТАЦИОНАР	Хирург-травматолог	
	Общий хирург	
	Нейрохирург	
	Хирург-гинеколог	



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Выявление лояльности врача при первом визите к новому врачу: **Проверьте себя.**

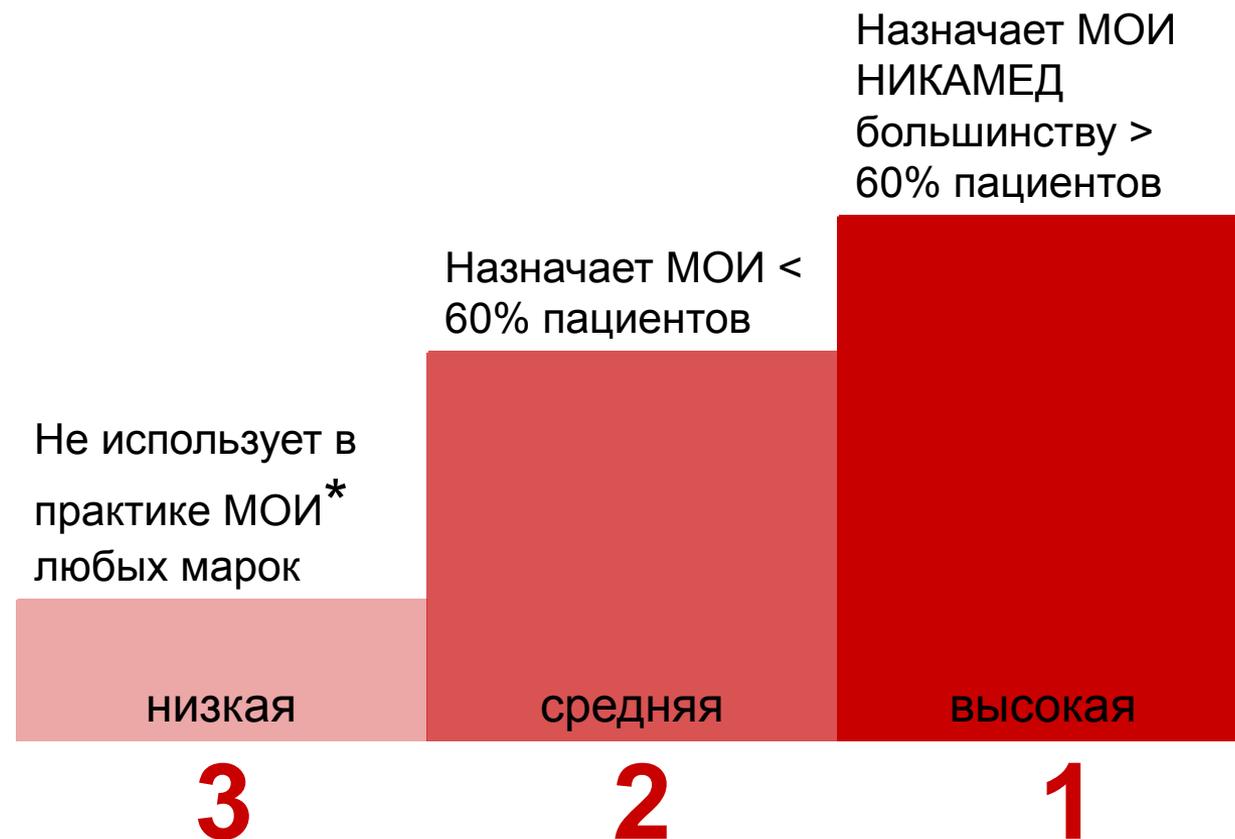


	Специальность	Изделия
АМБУЛАТОРИЯ	Общий хирург	Противоэмболический трикотаж, послеоперационные бандажи, ортопедическая обувь
	Общий хирург с флеболическим приемом	Противоэмболический и компрессионный трикотаж, послеоперационные бандажи, ортопедическая обувь, стельки
	Флеболог	Противоэмболический и компрессионный трикотаж, ортопедическая обувь, стельки
	Хирург с травматологическим приемом	Послеоперационные бандажи, ортезы, ортопедическая обувь, средства реабилитации
	Травматолог травпункта	Ортезы, ортопедическая обувь, средства реабилитации (трости)
	Невролог	Корсеты, стоподержатели, головодержатели, шина Шанца.
	Ревматолог	Ортезы, корректоры осанки, реклинаторы, ортопедическая обувь, стельки, корректирующие изделия.
	Акушер-гинеколог	Компрессионный трикотаж, до и послеродовой бандаж, средства реабилитации (мячи)
СТАЦИОНАР	Хирург-травматолог	Противоэмболический трикотаж, ортезы, ортопедическая обувь
	Общий хирург Хирург-гинеколог	Противоэмболический трикотаж, послеоперационные бандажи, ортопедическая обувь
	Нейрохирург	Противоэмболический трикотаж, корсеты, ортопедическая обувь, головодержатели

Утвержденная категоризация лояльности врачей:



Подготовка к визиту
Открытие визита
Диагностика
Актуализация
Презентация продукта
Работа с возражениями
Презентация материалов
Достижение договоренностей
Закрытие визита
Анализ визита



* МОИ – медицинские ортопедические изделия

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Выявление профессиональной потребности врача:



Какие группы потребностей можно выделить?



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Выявление профессиональной потребности врача:



Виды потребностей:

- Эффективность изделия.
- Доступность изделия.
- Безопасность изделия.
- Удобство применения изделия для пациента.

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Выявление профессиональной потребности врача:



**Как выявить
потребность
врача?**



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Выявление профессиональной потребности врача:



Возможные вопросы для выявления потребности:

1. Что для Вас важно при выборе изделия?
2. На что Вы ориентируетесь при подборе терапии для ваших пациентов?
3. Что для Вас имеет значение при подборе комплексной терапии?

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита



никамед

ЭТАП 4 АКТУАЛИЗАЦИЯ



www.nikamed.ru

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе актуализации:



**Какие задачи у
представителя на этапе
актуализации?**



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе актуализации:



Первый визит к новому врачу	Второй визит к новому врачу	Очередной визит к работающему врачу
Аргументировано объяснить врачу важность и актуальность использования МОИ в практике врача	Актуализировать успешность применения врачом изделий по теме прошлого визита	Актуализировать успешность применения врачом изделий торговых марок НИКАМЕД

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита



никамед

ЭТАП 5 ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКЦИИ



www.nikamed.ru

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Заккрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе актуализации:



**Какие задачи у
представителя на этапе
презентации продукции?**



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Заккрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе презентации продукции:



Первый визит к новому врачу	Второй визит к новому врачу	Очередной визит к работающему врачу
<p>Донести до врача информацию, связав ее с выявленными потребностями:</p> <ol style="list-style-type: none">1. О преимуществах салона и изделий2. Четко сформулировать свойство – преимущество – выгоду (FAB) по одному изделию-хиту по теме визита и связать свою презентацию с портретом пациента	<p>Напомнить врачу о преимуществах Салона и изделий по теме визита</p>	<p>Четко сформулировать свойство – преимущество – выгоду (FAB) по каждому продукту визита и связать свою презентацию с портретом пациента</p>
	<p>Четко сформулировать свойство – преимущество – выгоду (FAB) по каждому продукту визита и связать свою презентацию с портретом пациента</p>	<p>Напомнить врачу о преимуществах брендов НМ по теме визита</p>

Алгоритм презентации



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Заккрытие визита

Анализ визита

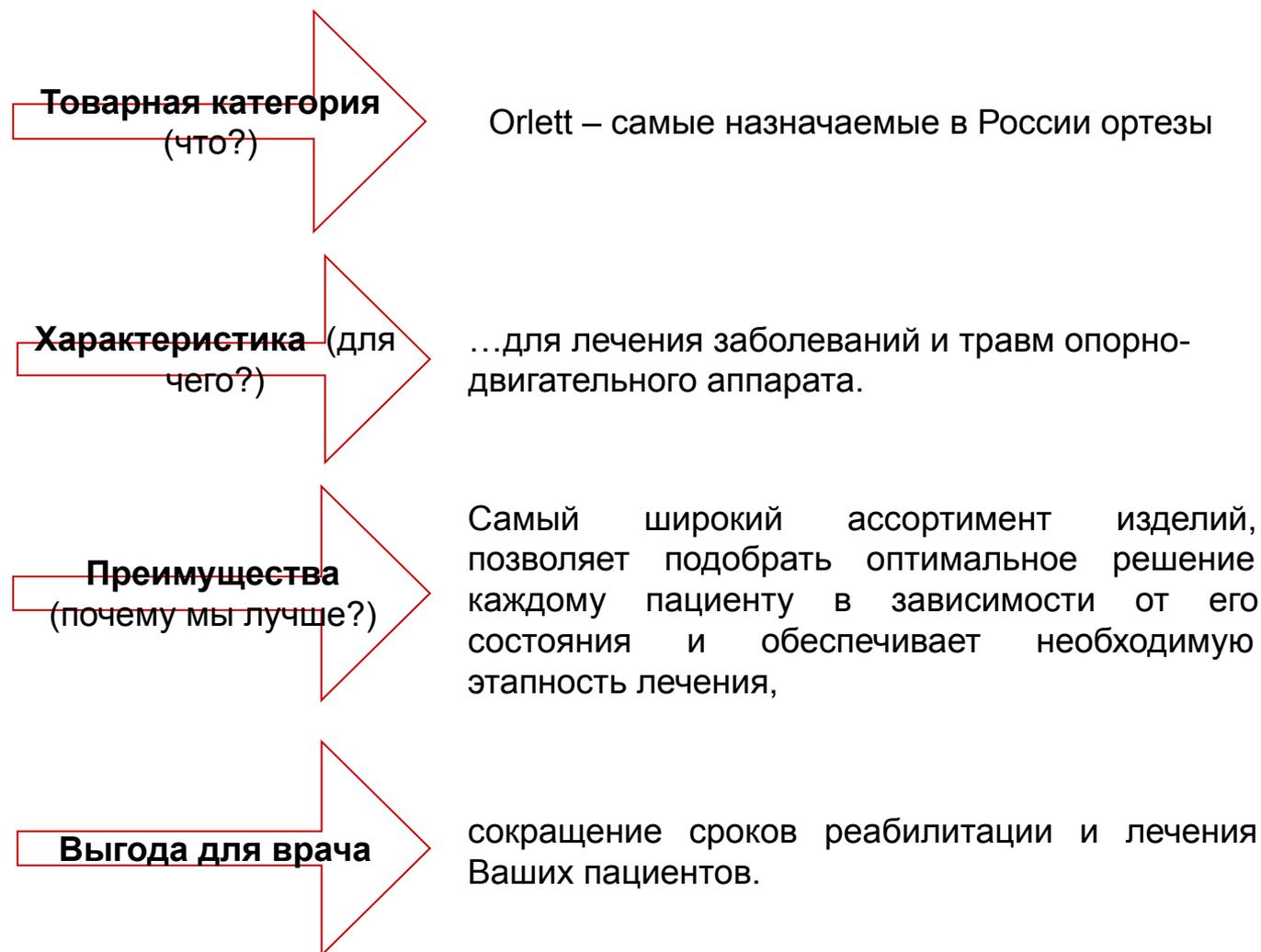
F – **СВОЙСТВО** (feature) – характеристики

A – **ПРЕИМУЩЕСТВА** (advantage) – отличие от других, подобных изделий, торговых марок, которые образуют свойства

B – **ВЫГОДЫ** (benefit) – какие-либо возможности для врача или пациента, которые возникают благодаря преимуществам

Пример построения ключевого сообщения по алгоритму FAB:

Подготовка к визиту
Открытие визита
Диагностика
Актуализация
Презентация продукта
Работа с возражениями
Презентация материалов
Достижение договоренностей
Закрытие визита
Анализ визита



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Ключевые сообщения по брендам



ОРТЕЗЫ, КОРСЕТЫ

ORLETT – самые назначаемые в России ортезы, для лечения заболеваний и травм опорно-двигательного аппарата. Самый широкий ассортимент изделий, позволяет подобрать оптимальное решение каждому пациенту в зависимости от его состояния и обеспечивает необходимую этапность лечения, сокращая сроки реабилитации и лечения Ваших пациентов.

БАНДАЖИ

ORLETT – самые назначаемые в России бандажи для профилактики заболеваний во время беременности и быстрого восстановления после родов и полостных операций. Самый широкий ассортимент изделий, позволяет подобрать оптимальное решение каждому пациенту и обеспечивает необходимую этапность лечения, сокращая сроки реабилитации и лечения Ваших пациентов.

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Ключевые сообщения по брендам



КОМПРЕССИОННЫЙ ТРИКОТАЖ

VENOTEKS – компрессионный трикотаж для пациентов с патологией венозной системы, с наибольшим количеством клинических исследований в России в своей категории. Рекомендован для лечения и профилактики ХЗВ и ВТЭО. Гарантирует уверенность в эффективности назначенного Вами лечения.

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Ключевые сообщения по брендам



ОРТОПЕДИЧЕСКИЕ СТЕЛКИ

ORTMANN – европейский ортопедический бренд, ведущий эксперт на российском рынке, специализирующийся в области лечения и профилактики заболеваний стопы. Представляет самый широкий спектр моделей ортопедической обуви, стелек и корректирующих приспособлений, применяемых при различных изменениях стопы. Позволяет подобрать эффективные решения для максимально широкого круга потребителей.

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита



ЭТАП 6 РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

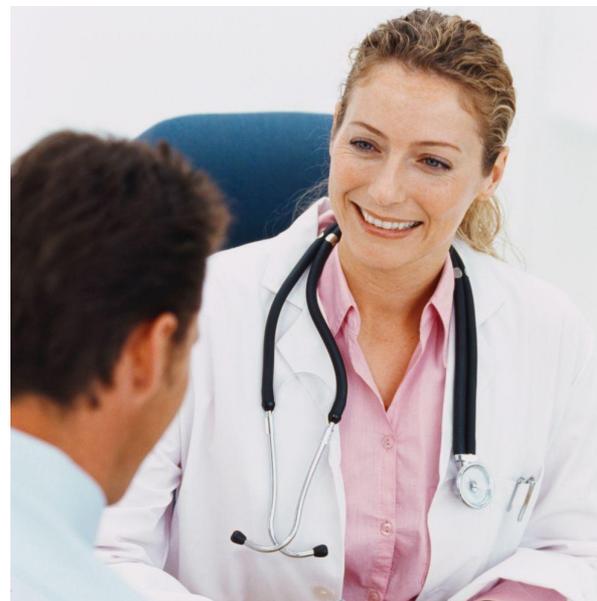
Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе работы с возражениями:

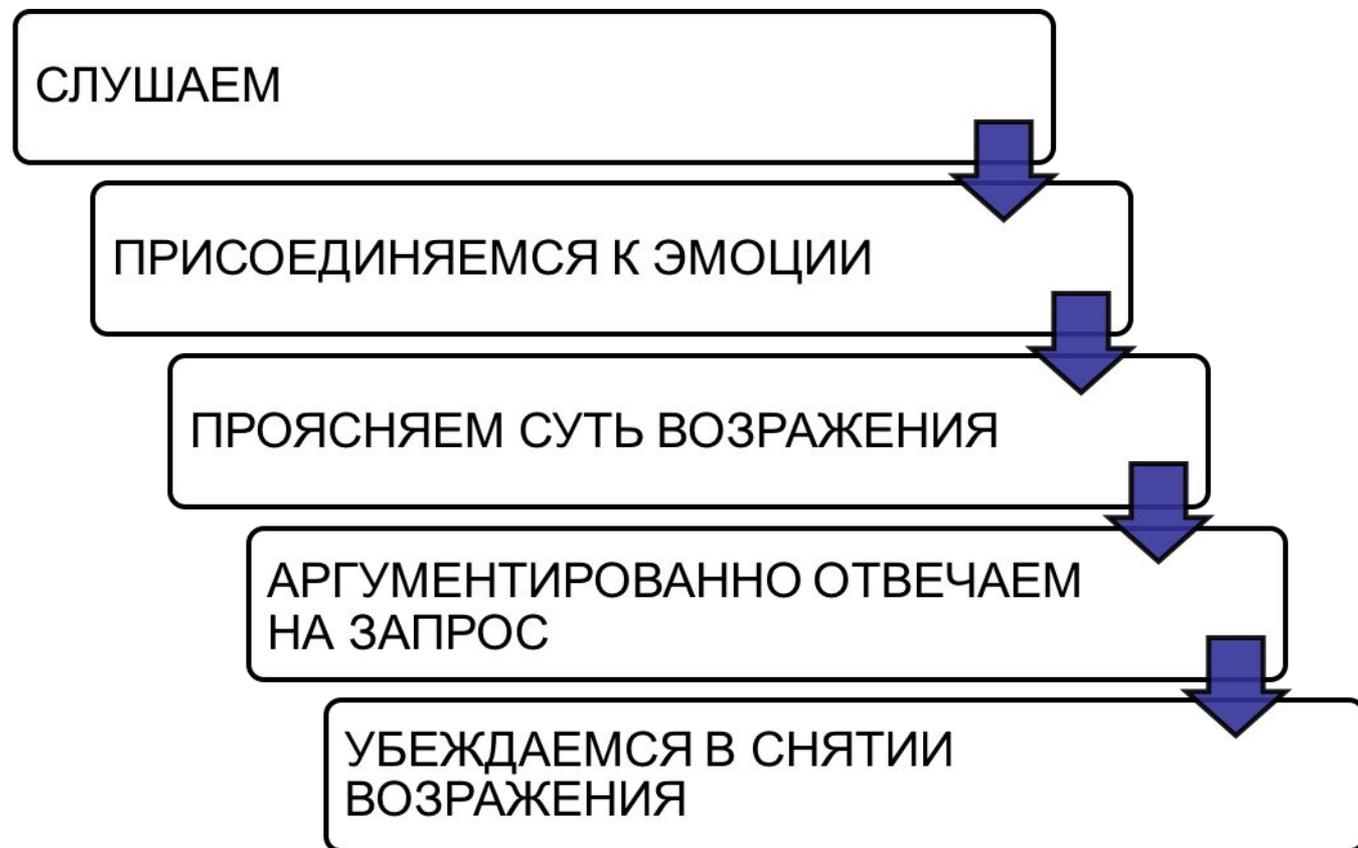
Используя алгоритм работы с возражениями, аргументировано ответить на возникшие вопросы, опасения и сомнения врача.



Алгоритм работы с возражениями:



Подготовка к визиту
Открытие визита
Диагностика
Актуализация
Презентация продукта
Работа с возражениями
Презентация материалов
Достижение договоренностей
Закрытие визита
Анализ визита



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Пример работы с возражениями по алгоритму:



Изделия Bauerfeind слишком дорогие для моих пациентов!

Понимаю, что вопрос цены важен для пациентов, при выборе изделия

Скажите, бывают ли у Вас пациенты, которые не полностью выполняют Ваши рекомендации, ссылаясь на то, что изделие неудобно?

Да, такие пациенты бывают!
Именно таким пациентам нужно рекомендовать изделия Bauerfeind, обладающие уникальными потребительскими качествами, обеспечивающими комфорт и соблюдение Ваших назначений

Давайте попробуем их назначить именно таким пациентам?

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита



ЭТАП 7 ПРЕЗЕНТАЦИЯ РАЗДАТОЧНОГО МАТЕРИАЛА



www.nikamed.ru

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Задача представителя на этапе презентации раздаточного материала:



Какие задачи этапа «Презентация раздаточного материала»?



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Задача представителя на этапе презентации раздаточного материала:



Вручить врачу (или напомнить о том, что оставляли на предыдущих визитах) раздаточные материалы с объяснением их информационного наполнения, возможностей использования и пользы для врача.

Цель: Заинтересовать врача в использовании материалов.



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Главные действия
представителя на этапе
презентации раздаточного
материала:



**Какие главные
действия
представителя можно
выделить на данном
этапе?**



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Главные действия представителя на этапе презентации раздаточного материала:



- Оставить врачу раздаточные материалы
- Объяснить их информационное наполнение, возможности использования и выгоду для врача
- Указать в каталоге информацию об изделиях, презентованных на визите

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

**Достижение
договоренностей**

Закрытие визита

Анализ визита



ЭТАП 8 ДОСТИЖЕНИЕ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

**Достижение
договоренностей**

Закрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе
достижения договоренностей:



**Какие задачи этапа
достижения
договоренностей?**

**Какие действия
представителя направлены
на достижения данных
задач?**



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

**Достижение
договоренностей**

Закрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе достижения договоренностей:



Первый визит к новому врачу	Второй визит к новому врачу	Очередной визит к работающему врачу
Договориться о «пробном» назначении изделия по теме визита 3-5 пациентам, четко связав изделие с портретом пациента	Договориться о назначении изделий по теме визита 3-5 Пациентам дополнительно к тому количеству, которое врач назначал до визита	Договориться о Распространении успешного опыта назначения изделий на всех пациентов. Четко связать изделие с портретом пациента



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

**Достижение
договоренностей**

Закрытие визита

Анализ визита

Главные действия представителя на этапе достижения договоренностей:



- Обозначить достигнутые договоренности
- Договориться о «пробном» (в случае если врач еще не знаком с данным изделием) назначении выбранного хита по теме визита определенному количеству пациентов; или о распространении успешного опыта (если врач уже назначал выбранные изделия) на всех пациентов с данной патологией
- Указать ближайшие адреса торговых точек (салонов)
- Оговорить за какой срок будут сделаны назначения
- Обозначить какие обязательства берет на себя представитель

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Заккрытие визита

Анализ визита



ЭТАП 9 ЗАКРЫТИЕ ВИЗИТА



www.nikamed.ru

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе
закрытия визита:



**Какие задачи этапа
закрытия визита?**



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе закрытие визита:



- Подвести краткий итог визита
- Договориться о конкретной дате следующего визита
- Поблагодарить за уделенное внимание и предоставленную возможность рассказать о продукции
- Попрощаться

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита



ЭТАП 10 АНАЛИЗА ВИЗИТА



www.nikamed.ru

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Анализ визита

Задачи представителя на этапе
анализа визита:



**Какие задачи этапа
анализа визита?»?**



Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Задачи представителя на этапе анализа визита:



- Проанализировать визит, основываясь на поставленных целях и достигнутых результатах.
- Если цели не были достигнуты, определить причины и наметить корректирующие мероприятия
- Наметить цели на следующий визит
- Зафиксировать все договоренности и обещания, данные врачу

Подготовка к визиту

Открытие визита

Диагностика

Актуализация

Презентация продукта

Работа с возражениями

Презентация материалов

Достижение договоренностей

Закрытие визита

Вопросы для самоанализа медицинского представителя:



1. Каких договоренностей удалось достичь?
2. Достигнуты ли поставленные на визит цели?
3. Что способствовало достижению целей?
4. Что помешало достижению целей?
5. Что еще можно предпринять, чтобы увеличить выписку у данного врача, способствовать развитию клиента?
6. Какие цели необходимо поставить на следующий визит в связи с этим?
7. Какие договоренности и обещания данные врачу необходимо зафиксировать письменно?

Проводите визиты к врачу эффективно!

