

## Medicinos Atstovų Mokykla

Trukmė – 50 val.

**Įvadas.** Programos misija ir tikslai. Pozityvus mąstymas. Medicinos atstovo (MA) pareigos. Medicinos atstovo vertinimo kriterijai. Profesionalus MA. CV rašymas. Darbo interviu.

**Vaistų rinka.** Lietuvos vaistų rinkos talpa, vystymosi tendencijos. Kompanijos – vaistų rinkos dalyvės. Rinkos produktai ir produktų grupės. Rinkos analizavimas. Duomenų interpretavimas. ATC/DDD klasifikavimas. IMS duomenys. Farmacijos kompanijos ir jų atstovybės. Farmacijos kompanijų veiklos tikslai ir užduotys. Farmacijos kompanijų struktūra GMP, GDP ir GCP standartai. Farmacijos kompanijų veiklos teisiniai aspektai. Klinikiniai tyrimai. Kompensuojamų vaistų sąrašas. IFPMA etikos kodeksas. Vaisto paskirties, kainos, kompensavimo aspektai. Brangūs ir pigūs produktai. Rx ir OTC.

**Medicinos Atstovo darbo organizavimas.** Darbo planavimas. Pasiruošimas. Įvaizdžio kūrimas. Vizitai, jų klasifikavimas. Strategijos formavimas. Klientų tipai. Klientų poreikių nustatymas, aktyvizavimas ir išvystymas. Klientų poreikių patenkinimas. Kliento poveikio individualūs metodai. Pardavimo technikų naudojimas.

Eilių įveikimo metodai. Darbas su įvairiomis produktų rūšimis. Naujų produktų įdiegimas. Medžiagos naudojimas. Efektyvus pardavimas telefonu. Poreikių analizė naudojant klausimus. Prieštaravimai. Derybos. Pardavimo užbaigimo sėkmė. Aptarnavimas po sandėrio. Idėjų pateikimas. Praktinė treniruotė naudojant video treningą.

**Prezentacijos vedimas.** Pasirodymas prieš auditoriją. Auditorijų tipai. Prezentacijų technikos. Praktinė treniruotė naudojant video treningą. Praktinės užduoties pateikimas.

Streso priežastys. Mums dirbti padedančios ir trukdančios nuostatos. Streso profilaktika ir „greitoji pagalba“ stresinėse situacijose. **Psichologinis aikido.**

Praktinės užduoties aptarimas. Mokymo aptarimas ir pažymėjimų įteikimas.