

MA darbo misija ir užduotys

Autorius: Juris Belte

Paradoksalu, tačiau MA misija nėra parduoti. Parduoti yra užduotis, o ne misija. MA lankantis gydytoją su pagrindine mintimi – parduoti vaistus, bus toks pat nevykėlis, kaip ir MA lankantis gydytoją su vienintele mintimi – informuoti gydytoją apie savo kompanijos vaistus. Vienintelis esminis skirtumas yra tas, kad pirmu atveju, ko gero gydytojas su jumis iš viso nenorės kalbėti, o antru – tarp jūsų bus puikūs santykiai be jokių pardavimų.

Gydytojo misija yra rūpintis, kad žmonės būtų sveiki. Tam būtini vaistai, kurie padeda pašalinti ligos priežastis ar simptomus. Todėl atstovo darbas – gydytojui rekomenduoti reikalingus vaistus. Taigi MA misija – padėti išspręsti su pacientais susijusias problemas savo kompanijos medikamentų pagalba. Medicinos atstovas lanko gydytoją kaip problemų sprendėjas, patarėjas, pagalbininkas bei draugas. Tai yra pagrindas sėkmingam pardavimo vizitui.

Misijos įgyvendinimui MA vizituoja klientus – gydytojus ir vaistininkus, pristatant tuos produktus, kurie jiems padeda gydyti pacientus, taip pat informuoja medicinos personalą apie naujoves farmacijoje ir medicinoje apskritai (vaistus, gydymo metodus) bei apie įvairius šios srities renginius (konferencijas, seminarus).

Kadangi MA darbas yra pardavėjo darbas, negalima apsiriboti vien su informacijos teikimu. MA privalo pasiekti savo medikamento išrašymą (bet etinėmis priemonėmis!).

Dažnai egzistuoja neigiamas požiūris į pardavimą – atseit, kompanijos siekia tik pinigų, apdirbinėja ir papirkinėja gydytojus, stengiantis vaistais prifarširuoti kiekvieną iš mūsų. Nesiplečiant į gilesnes diskusijas ir neignoruojant, deja, esamos žalingos išraiškos šiame versle, šio straipsnio autorius pardavimu laiko absoliučiai būtinu, teigiama veikla, kur naudą įgauna visos procese įtrauktos pusės (ir gydytojas, ir kompanija, ir pacientas, ir MA). Jei kuri iš pusių jaučiasi nuskriausta, kažin ar tada įvyko garbingas pardavimas. Sąžiningas pardavimas – kai tarp pirkėjo ir pardavėjo susiformuoja ilgalaikiai partnerių santykiai. Pardavimas turi būti sąžiningas.

KONTAKTAI:

Adresas:

Laisvės pr.125,
Vilnius

Telefonas:

8 5 2059312

El. paštas:

info@mba-baltic.com