

## Формула успешного визита (аптеки)

*Уникальность данной программы состоит в передаче медицинским представителям необходимых инструментов для продуктивного и результативного сотрудничества с аптекой.*

### Цель:

Цель программы – подготовить МП к формированию долговременных, продуктивных отношений с несетевыми аптеками.

### Программа включает следующие модули:

1. Подготовка к визиту
  - Сегментация и таргетинг, анализ потребностей клиента, лестница лояльности в корреляции с материалами для визита, подготовка персонального предложения
2. Формирование прочных, доверительных отношений с представителями аптеки
  - Социальные стили, бизнес типажи, коммуникативная гибкость, рычаги влияния
3. Этапы визита:
  - 1) Формирование отношений (социальные стили, ЦПР, Прием Бен Даффи, ссылка на 3-ю сторону)
  - 2) Выявление потребностей (ключевые мотивы руководства аптеки, 4 важных типа вопросов)
  - 3) Озвучивание предложения (технология SAB),
  - 4) Работа с возражениями (приемы переформулирования, ЛЕСРА),
  - 5) Достижение договоренностей (2D, ключевые вопросы переговорщика)
4. Дополнительный модуль для РМ по подготовке обучению, внедрению программы и контролю подчиненных.

### Формат предлагаемой активности и стоимость:

- Тренинг проходит в online формате. 4 тренинг дня (каждая сессия по 4 часа) для 2-х групп по 15 человек.  
Построение тренинга и тайминг дня для каждой группы:
  - 1) 2 часа тренинга со всеми участниками.
  - 2) Далее участникам выдается домашнее задание и 1 час на его отработку. Участники разбиваются на 3 группы (по 5 человек), в каждой из которой есть региональный менеджер, который ведет минигруппу. Тренеры поочередно связываются с региональными менеджерами, узнают и контролируют ход отработки домашнего задания.
  - 3) В финале проводится заключительная 1 часовая сессия со всеми участниками на которой отрабатываются материал тренинга.
- Одна 30-40 минутная сессия для региональных менеджеров. Сессия для региональных менеджеров проводятся до сессий с МП.

- Общая стоимость всей программы (со всеми, описанными выше активностями) 200 тысяч рублей.

**В результате Вы получаете:**

1. Очень структурированный, легкий для запоминания и исполнения механизм.
2. Уникальные приемы влияния, которые апробированы во многих странах и показавшие высокую результативность
3. Единый подход к работе с аптеками, а его алгоритмизация позволит руководителям грамотно отслеживать эффективность работы МП и повышать его результативность.
4. Новый импульс Вашей команде на достижение высоких результатов.

*Будем рады ответить на интересующие Вас вопросы.*

*С уважением, команда Wilson Learning Russia*