

# PHARMACEUTICS



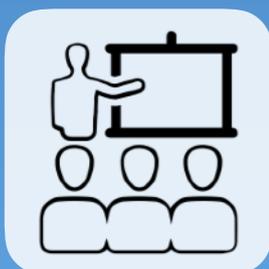
Решения по развитию и дистанционной  
оценке персонала  
в фармацевтической отрасли

# МЕДИЦИНСКИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ



## ЦИКЛОВЫЕ СОВЕЩАНИЯ

- ▶ Совмещение необычных игровых форматов с отработкой реальных «полевых» инструментов и ситуаций позволяет повысить эффективность, вовлеченность и мотивацию сотрудников;
- ▶ Подготовка кейсов на основании маркетинговой стратегии компании – никаких виртуальных ситуаций, только реальные случаи.
- ▶ Предоставить обратную связь и помощь в усвоении материала.



## МЕЖЦИКЛОВЫЕ АКТИВНОСТИ

- ▶ Двойные визиты с независимым экспертом – определение сильных сторон и зон роста «полевых» команд. Система моделирует рабочие ситуации и требует от тестируемого проявлять знания, полученные на тренинге;
- ▶ Скайп – сессии в мини- группах – отработка реальных визитов к клиенту – совершенствование навыков в формате для удаленных команд, максимально приближенное к реальным условиям.

# АКАДЕМИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА - ГРУППОВОЙ ФОРМАТ



## Блок 1. Работа над собой (Самосовершенствование)

- ▶ Selfкоучинг;
- ▶ Коммуникативная универсальность (Социальные Стили);
- ▶ Особенности в управлении временем регионального менеджера;
- ▶ Семь шагов к успеху в постановке и достижении цели;
- ▶ Аналитическое мышление;
- ▶ Убеждение через презентацию.



## Блок 2. Управление региональной командой Selfкоучинг;

- ▶ Рекрутмент;
- ▶ Работа с новичками;
- ▶ Работа с опытными сотрудниками (коучинг);
- ▶ Формирование высоко эффективной команды Лидерство;
- ▶ Особенности дистанционного управления полевыми сотрудниками;
- ▶ Управление проектами для регионального менеджера.

# АКАДЕМИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА - ГРУППОВОЙ ФОРМАТ



## Блок 3. Кросс – функциональное взаимодействие

- ▶ Особенности кросс-функционального взаимодействия;
- ▶ Семь заповедей подчиненного;
- ▶ Эффективные навыки быстрого решения конфликтных ситуаций.



## Блок 4. Работа с ключевыми клиентам.

- ▶ Особенности взаимодействия с врачами и руководителями аптек;
- ▶ Навыки продаж, переговоров и презентации;
- ▶ Коммуникативная универсальность: как выстроить долгосрочные отношения с врачами и провизорами.



## Блок 5. Управление территорией

- ▶ Навыки стратегического планирования территории
- ▶ Анализ потенциала территории
- ▶ Приоритизация территорий
- ▶ Разработка плана по развитию территории

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ КОУЧИНГ-СЕССИИ



## Территориальные менеджеры и Руководители отделов продаж:

- ▶ Групповые тренинги по управленческим компетенциям и личной эффективности;
- ▶ Индивидуальные коучинг – сессии.

# ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ



**Маркетинг 360° - эффективное взаимодействие отделов продаж и маркетинга**



## **Отдел маркетинга:**

- ▶ Креативный маркетинг;
- ▶ Стратегический маркетинг;
- ▶ Маркетинг в кризис;
- ▶ Программы для Market Access.

# АССЕССМЕНТ СОТРУДНИКОВ ФАРМ/КОМПАНИЙ



- ▶ Подготовка моделей компетенций всех уровней сотрудников компаний (при отсутствии);
- ▶ Проведение ассессмента 360° всех уровней сотрудников по Модели компетенции компании и план развития по итогам оценки;
- ▶ Онлайн платформа для максимально точного экспертного ассессмента.

# ONLINE-РЕШЕНИЯ ДЛЯ ФАРМ КОМПАНИЙ



ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО УРОВНЯ ЗНАНИЙ ВСЕХ УРОВНЕЙ СОТРУДНИКОВ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ТРЕНИНГА



ВХОДНОЕ И ИТОГОВОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ ПЕРЕД И ПОСЛЕ ТРЕНИНГОВ ДЛЯ ВСЕХ УРОВНЕЙ СОТРУДНИКОВ



АНАЛИЗ РАБОЧЕГО КЛИМАТА ВНУТРИ КОМПАНИИ И ОПРОС СОТРУДНИКОВ



ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СТИЛЯ СОТРУДНИКОВ ДЛЯ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ НА ТРЕНИНГАХ, ВКЛЮЧАЮЩИХ ЭТОТ МОДУЛЬ



ПОМОЩЬ В ПОДГОТОВКЕ К ТРЕНИНГУ

# ТРЕНЕРЫ АКТИВНО РАБОТАЮЩИЕ С ФАРМ-ИНДУСТРИЕЙ



**АЛЕКСАНДР ПАСЕКУНОВ**



**ОЛЬГА ТАРАСЕНКОВА**



**СВЕТЛАНА АРХИПОВА**



**АНТОН ЦЕРБАКОВ**



**ВАЛЕРИЙ ФРУНДЖЯН**



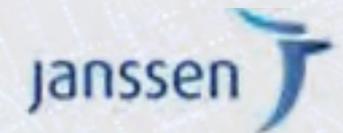
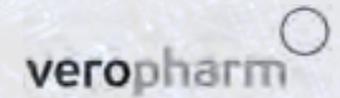
**ОЛЬГА ЛЕОНТЬЕВА**



**ЕКАТЕРИНА  
МАЧАВАРИАНИ**



**РОМАН АШАЕВ**



# В поиске правильного решения? Свяжитесь с нами!



+7(495)788-35-15



<http://wl-r.ru>



[info@wl-r.ru](mailto:info@wl-r.ru)