

# Структура візиту до аптеки

## Підготовка до візиту

- Інформація про Аптечну мережу (пропозиції, акції по нашим продуктам та конкурентам)
- Інформація про аптеку (залишки та рух товару)
- SMART мета (на замовлення та рекомендацію продуктів компанії)
- Ресурс досягнення мети (стратегія та тактика візиту, необхідні матеріали)

## Робота з завідуючою

- Контроль руху товару
- Контроль поточних акцій
- Замовлення товару
- Викладка продукції на вітрині (в разі необхідності)

## Відкриття візиту до провізора

- Привітання та представлення себе та компанії
- Small-talk
- Тема візиту

## Актуалізація потреби

- Історія рекомендацій, потенціал (портрет покупця, кількості)
- Виявлення потреб (Чим сподобався наш продукт)
- ХПВ
- Ключове повідомлення

## Робота з запереченнями

- Почути заперечення партнера
- Проаналізувати тип заперечення
- Опрацювати заперечення за технікою 5П

## Завершення візиту

- Домовленість у розрізі нового портрета покупця та кількостей
- Підведення підсумків візиту
- Домовленість про наступну зустріч

## Аналіз візиту

- Досягнення мети
- Аналіз дій, що призвели до отриманого результату
- Мета наступного візиту
- Фіксація даних в CRM

*Pharmasco*®

# Структура візиту до лікаря

## Підготовка до візиту

- Інформація про територію (продажі наших продуктів та конкурентів з найближчих аптек)
- Інформація про партнера (що, в яких кількостях і кому призначає)
- SMART мета (що, в яких кількостях, чому і кому призначатиме після візиту)
- Ресурс досягнення мети (стратегія та тактика візиту, необхідні матеріали)

## Відкриття візиту

- Привітання та представлення себе та компанії
- Small-talk
- Тема візиту

## Актуалізація потреби

- Історія призначень, виявлення потенціалу (портрет пацієнта, кількості)
- Виявлення потреб (Чим сподобався наш продукт, що необхідно для його використання)
- ХПВ
- Ключове повідомлення

## Робота з запереченнями

- Почути заперечення партнера
- Проаналізувати тип заперечення
- Опрацювати заперечення за технікою 5П

## Завершення візиту

- Домовленість у розрізі нового портрета пацієнта та кількостей
- Підведення підсумків візиту
- Домовленість про наступну зустріч

## Аналіз візиту

- Досягнення мети
- Аналіз дій, що призвели до отриманого результату
- Мета наступного візиту
- Фіксація даних в CRM



# Структура візиту до ЛПР

## Підготовка до візиту

- Інформація про ЛПЗ (Потреби лабораторії, наявність тестів, фінансування)
- Інформація про партнера (функціональна роль, особисті дані)
- SMART мета (що має відбутися після Вашого візиту)
- Ресурс досягнення мети (стратегія та тактика візиту, необхідні матеріали)

## Відкриття візиту

- Привітання та представлення себе та компанії
- Small-talk (визначення поведінкового типу, метафункціональної ролі)
- Тема візиту

## Актуалізація потреби

- Історія закупівель, потнееціал (прилади, тести, кількості)
- Виявлення потреб (Чим сподобався наш продукт, що необхідно для його закупівлі)
- ХПВ
- Ключове повідомлення

## Робота з запереченнями

- Почути заперечення партнера
- Проаналізувати тип заперечення
- Опрацювати заперечення за технікою 5П

## Завершення візиту

- Домовленість у розрізі подальших кроків
- Підведення підсумків візиту
- Домовленість про наступну зустріч

## Аналіз візиту

- Досягнення мети
- Аналіз дій, що призвели до отриманого результату
- Мета наступного візиту
- Фіксація даних в CRM



# Структура візиту до лабораторії

## Підготовка до візиту

- Інформація про ЛПЗ (Кількість направлень на дослідження, які саме)
- Інформація про партнера (встановлене обладнання, наше і конкурентів)
- SMART мета (що має відбутися після Вашого візиту)
- Ресурс досягнення мети (стратегія та тактика візиту, необхідні матеріали)

## Відкриття візиту

- Привітання та представлення себе та компанії
- Small-talk
- Тема візиту

## Актуалізація потреби

- Визначення потенціалу (Кількість запитів на проведення аналізів, потужність приладів, наявність персоналу та приміщень)
- Виявлення потреб (Яким баче ідеальний для себе прилад)
- ХПВ
- Ключове повідомлення

## Робота з запереченнями

- Почути заперечення партнера
- Проаналізувати тип заперечення
- Опрацювати заперечення за технікою 5П

## Завершення візиту

- Домовленість у розрізі нового портрета пацієнта та кількостей
- Підведення підсумків візиту
- Домовленість про наступну зустріч

## Аналіз візиту

- Досягнення мети
- Аналіз дій, що призвели до отриманого результату
- Мета наступного візиту
- Фіксація даних в CRM



# Структура ведення перзентайції

## Підготовка до презентації

- Домовленість про дату, час, тему, кількість учасників
- Підготовка матеріально технічного забезпечення
- SMART мета

## Відкриття презентації

- Привітатися
- Представитися
- Висловити вдячність слухачам
- Задекларувати мету
- Представити компанію

## Актуалізація потреби

- Актуалізувати проблему
- Розповісти о шляхах вирішення проблеми
- Презентувати продукт

## Робота з запереченнями

- Почути заперечення партнера
- Проаналізувати тип заперечення
- Опрацювати заперечення за технікою 5П

## Завершення презентації

- Відповісти на запитання
- Підвести підсумки зустрічі