

Візит

- По **одному продукту** пропишіть мету візиту по SMART
- Придумайте декларовану мету візиту
- Придумайте репліку у вигляді «Факт-відкрите запитання» для запуску Small talk
- Придумайте по 3 відкритих та уточнюючих запитання для виявлення потреби по методу «воронки»
- Напишіть 3 ланцюжки ХПВ для презентації цього продукту
- Напишіть схему 5П для роботи із запереченнями « в мене немає часу» та «дорого»
- Напишіть 3 варіанти укладання кількісної угоди з лікарем про призначення продукту



ЛПР

- По **одному продукту** пропишіть мету візиту по SMART
- Придумайте декларовану мету візиту
- Придумайте репліку у вигляді «Факт-відкрите запитання» для запуску Small talk
- Придумайте по 3 відкритих та уточнюючих запитання для виявлення потреби по методу «воронки»
- Напишіть 3 ланцюжки ХПВ для презентації цього продукту (ваш партнер – директив)
- Напишіть схему 5П для роботи із запереченнями « в мене немає часу» та «нам не надали коштів»
- Напишіть 3 варіанти укладання кількісної угоди з лікарем про закупівлю продукту



Групові продажі

- По **одному продукту** пропишіть мету презентації
- Пропишіть фразу подяки організаторам і аудиторії
- Напишіть опис проблеми, що вирішується за допомогою Вашого продукту
- Надайте шляхи рішення ситуації по моделі ХПВ 1-2 конкурента, 2-3 ХПВ по Вашому продукту
- Напишіть 2 варіанти заклику до дії

Ділове листування

- Напишіть листа вашому діловому партнерові, який вагався щодо закупівлі приладу листа з повідомлення про те що з настуаного кварталу ціна підвищиться на 10 відсотків і потрібно запустити тендер до кінця поточного кварталу.
- Придумайте тему листа
- Зробіть підпис.

Pharmasco[®]

Робота з запереченнями

- Оберіть 15 заперечень зі списку, які зустрічаються в Вашій практиці найчастіше і напишіть схему 5П для роботи із цими запереченнями

Робота з конкурентами

- Пропишіть по 3 запитання з підложками для виявлення конкурентів
- Для одного з конкурентів заповніть таблицю порівняння та знайдіть 4 сегменти відйому
- Придумайте 3 запитання для пошуку цих сегментів
- Пропишіть аргументацію для відйому від конкурента по моделі ХПВ
- Пропиши 3 фрази для заміни конкурента

Написання відгуків

- Напишіть відгук на одному з сайтів аптечних мереж чи в телеграм спільноті на продукт компанії, додайте фото або відео до відгука.

Pharmasco[®]

Управління продажами

- Проведіть прогнозування продажів по одному продукту на своїй території
- Проведіть GAP аналіз
- Оберіть партнерів для закриття GAP
- Розподіліть ресурси для закриття GAP між ними
- Створіть план заходів для перекриття GAP
- Встановіть точки контролю реалізації цих заходів

Створення бази

- Розподіліть своїх партнерів по категоріях залежно від їхнього потенціалу та лояльності до продуктів компанії
- Видаліть з бази «заважаючих» партнерів
- Подумайте ким територіально можна замінити видалених партнерів.

Ситуаційне лідерство

- Розподіліть співробітників свого регіону по категоріям відносно компетентності та мотивації відповідно до досягнення результату
- Напишіть у вигляді діалогу мотиваційну розмову зі співробітником з категорії R3 з приводу зниження результативності його роботи та прострочування дедлайнів.

Розвиток персоналу

- Напишіть у вигляді діалогу коучингову сесію зі співробітником, який на візитах показує низький рівень навичку виявлення бізнес потреб партнера. На віші запитання співробітник говорить що вже знає потреби партнера і не хоче зайвий раз дратувати його запитаннями.
-
- Також пропишіть етап теоретичної підготовки співробітника під час коучингової сесії

Переговори

- Розрахуйте дольовий план для аптечної мережі «Х» по 3х продуктах компанії
- Сформууйте пакетну пропозицію по продуктах компанії в 3 х варіантах «Супер», «прийнятний» та «піти» для АМ «Х»
- Дайте аргументацію пакету супер по моделі ХПВ (мінімум 3 аргументи)

Створення презентацій

- Підготуйте презентацію про стан справ в вашому регіоні (відділі) на 8-10 слайдів
- Опишіть які цілі стоять наразі перед вами, як ви плануєте їх досягти, які ризики існують на шляху досягнення, яким чином ви плануєте з ними впоратися?
- Визначте тип презентації
- Використайте мінімум 3 типи слайдів

Тайм менеджмент

- Створіть календарний план втілення проекту на своїй території в якому задіяно мінімум 4 особи
- Розподіліть задачі між співробітниками за хронологією та взаємозалежністю
- Встановіть точки контролю.
- Продумайте запобіжні заходи на випадок зриву дедлайну

Контроль якості

- Проаналізуйте наявні рекламації
- З'ясуйте основну скаргу
- Визначте основні причини виникнення скарги
- Розробіть шляхи зменшення кількості помилок на виробництві, що призводять до цієї скарги.

Дистанційні продажі

- Пропишіть старт телефонного візиту за методикою 4П
- Придумайте 3 варіанта фрази бальзами
- Придумайте 3 варіанта фрази для декларації теми дзвінка
- Пропишіть роботу з запереченням «в мене мало часу» та «дорого» по моделі 5П
- Пропишіть 3 варіанта фрази для завершення розмови з закріпленням домовленостей