



Pharmasco®

ЛАБОРАТОРІЯ В КИШЕНІ

з 2002 року

Створення індивідуального плану розвитку

- Павло Гриценко
- Менеджер з розвитку персоналу

Індивідуальний план розвитку

Індивідуальний план розвитку

співробітника — це перелік заходів, що вживаються з метою підвищення ефективності роботи співробітника та його професіонального зростання



Pharmasco[®]

Цілі створення плану

- Підвищення ефективності праці
- Підвищення професійної кваліфікації
- Планомірний розвиток співробітників
- Координація робочих цілей
- Перетворення гіпотетних цілей в дії
- Своєчасна підготовка до змін
- Забезпечення самоорганізації
- Розстановка пріоритетів



Етапи створення ІПР

1. Підготовчий етап – оцінка поточних компетенцій та результатів співробітника
2. Визначення пріоритетів розвитку співробітника у відповідності з цілями компанії.
2. Створення ІПР з переліком розвиваючих заходів (тренінги, ПВ, семінари)
3. Узгодження плану з ТПРК
4. Узгодження плану з керівником відділу продажу
5. Впровадження плану



Узгодження ІПР з співробітником

- ІПР Створюється разом
- Менеджер узгоджує загальні цілі зі співробітником
- Обговорюються пріоритети розвитку
- ІПР містить бізнес показники та розвиток компетенцій
- В квартал встановлюється не більше двох компетенцій одним методом
- Необхідно ставити конкретні завдання – що та як повинен робити співробітник
- Узгодити та використовувати проміжний та підсумковий контроль за чіткими критеріями

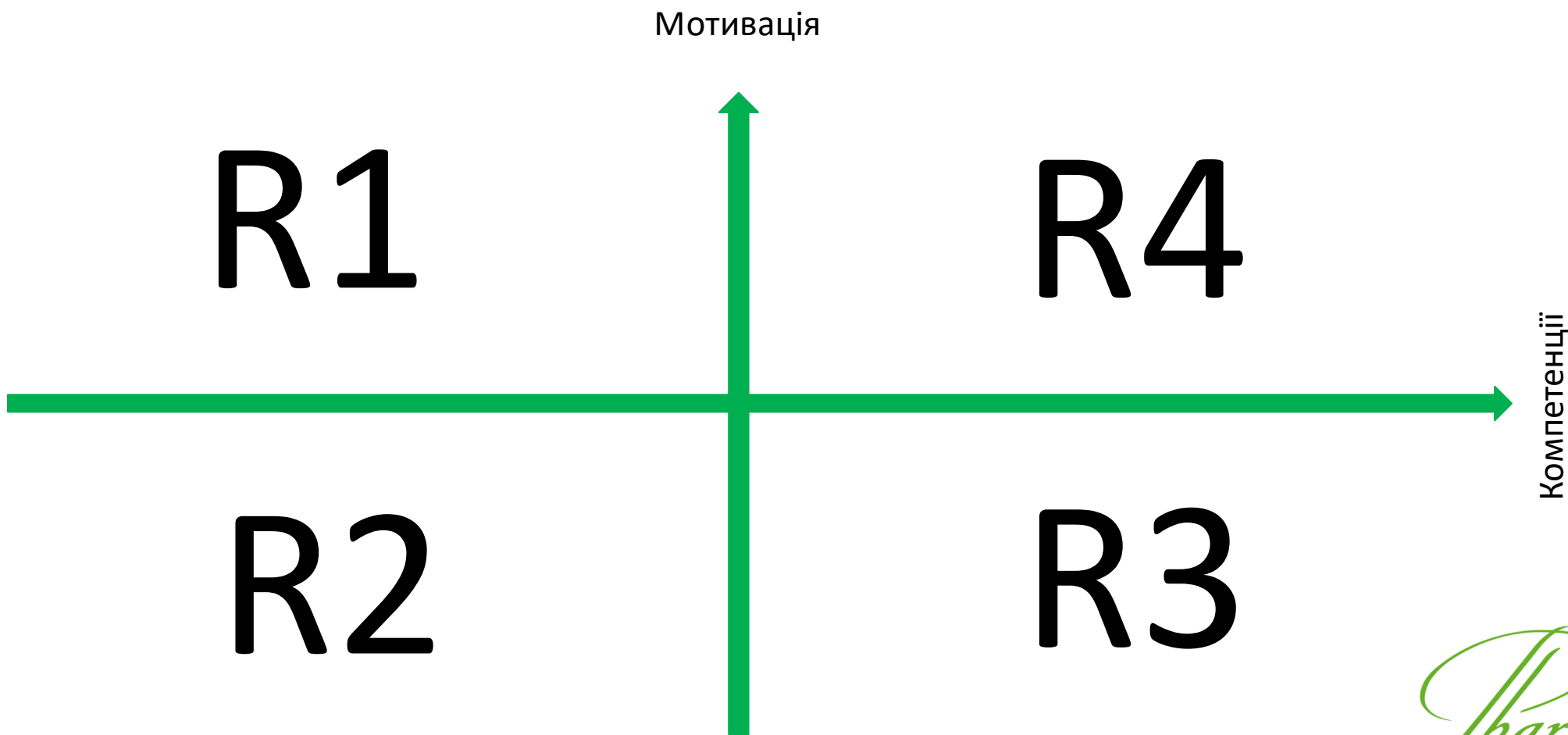


Зміст ІПР

- Дані про конкретного співробітника (ПІБ, регіон)
- Параметри розвитку
- Цілі по кожному параметру
- Конкретні рекомендації по досяженню цілей
- Строки досяження
- Критерії оцінки досяження цілей



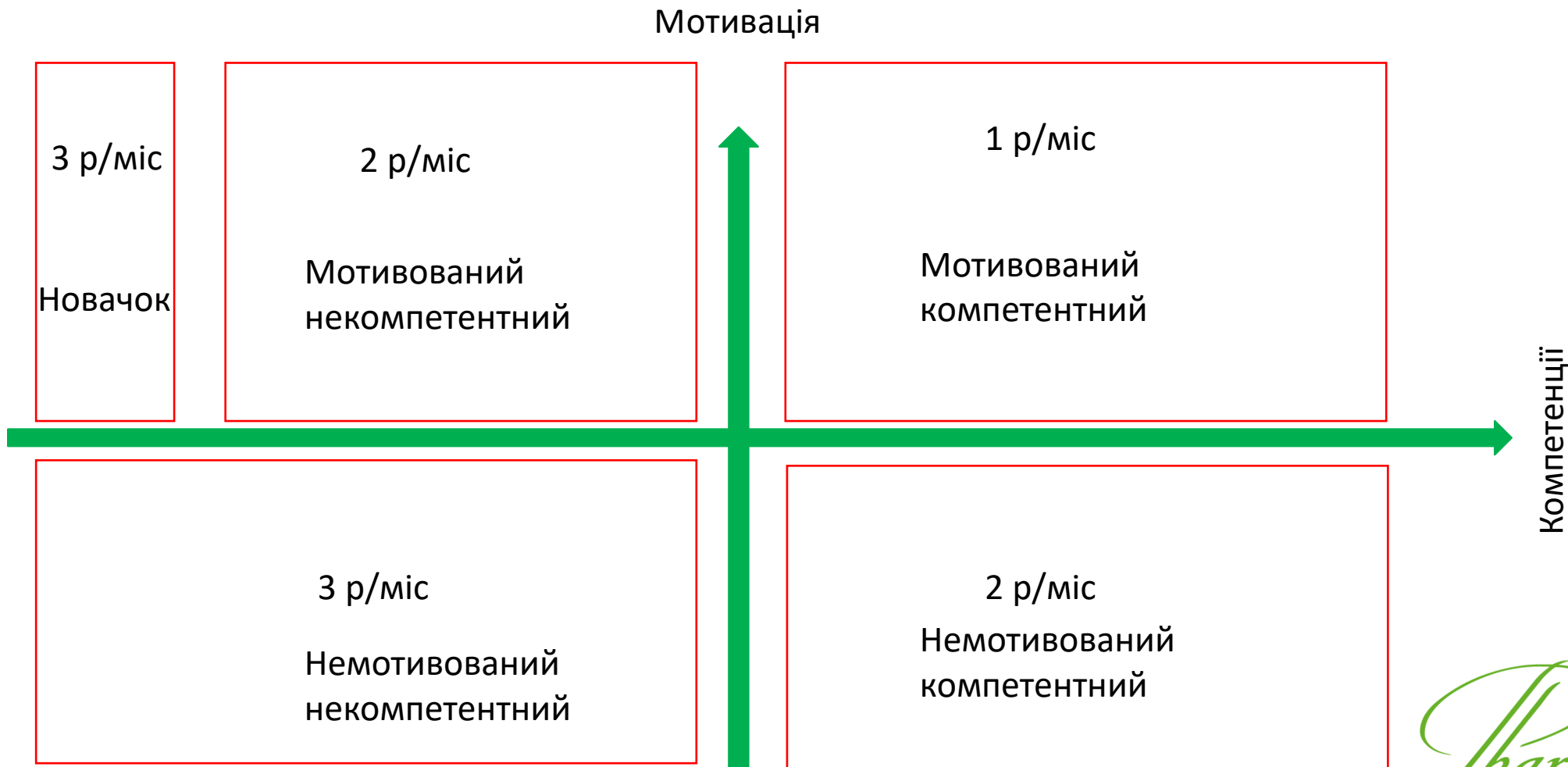
Розподіл ТПРК



Високомотивований компетентний R4

Параметр	R1	R2	R3	R4
Результат	Поступово росте	Низький, продовжує падати	Хвильоподібний	Стабільно високий
Навички продаж	Багато помилок	Багато помилок	Може показати	На високому рівні
Ідеї	Мало, або відсутні	Мало, або відсутні	Багато ідей про роботу інших	Конструктивні ідеї
Відповідальність	Приймає на себе, переживає невдачі	Не приймає на себе	Приймає не себе тільки за успіхи, часто не свої	Приймає не себе за успіхи і за невдачі
Додаткові зусилля	Докладає багато зусиль	Не докладає додаткових зусиль	Не докладає зусиль, або неохоче	Справляється стандартними
Різноманітні можливості	Стандартні	Не використовує	Стандартні	Багато
Декомпозиція	Тільки з допомоги менеджера	Відсутня	При запиті менеджера, багато помилок	Самостійно, мало помилок
Планування	На короткі періоди багато незапланованої додаткової діяльності	Відсутнє	На короткі періоди, або відсутнє	На довгі періоди відповідно до вимог
Робота в команді	Поступово втягується, звертається про допомогу	Не співпрацює, розшатує команду	Намагається вирішувати свої задачі за рахунок інших, дає поради	Допомагає, бере на себе додаткове управління командою.

Кратність ПВ

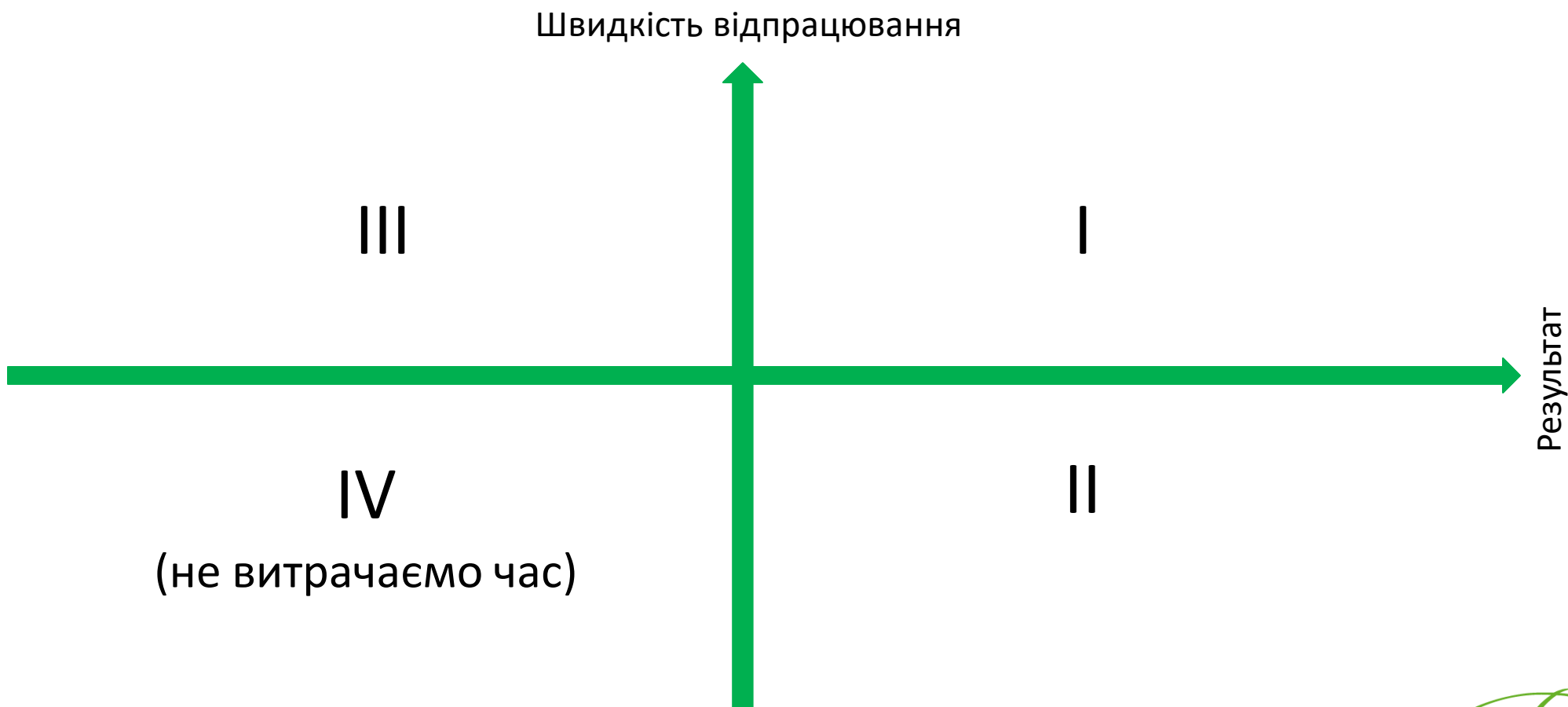


Пріоритети розвитку навичок



1. Найбільш западаючі групи навичок
2. Найбільш западаючі навички
3. Що максимально впливає на результат
4. Що можна швидше відпрацювати

Пріоритети розвитку навичок



Найголовніший пріоритет – історично
западаючий навик

Поки навик не відпрацьовано до
оцінки 3 не переходимо до
відпрацювання наступного за
планом

Пріоритети розвитку навичок продажів

- (1. Знання продуктів, 2. Структура візиту) без цих знань ТПРК не виходить в поля!
- A. Вміння ставити цілі за методологією SMART
- B. Вміння будувати презентацію по ХПВ
- C. Вміння озвучити домовленості
- D. Вміння актуалізувати запланований портрет
- E. Вміння виявити/сформулювати потребу
- F. Вміння будувати презентацію по ХПВ під виявлену потребу
- G. Вміння використовувати техніку 5П при роботі із запереченнями
- H. Вміння проводити Small talk
- I. Вміння прояснити попередні домовленості
- J. Вміння декларувати мету візиту у зв'язку з портретом пацієнта
- K. Вміння аналізувати та планувати шляхи подолання бар'єрів для розвитку лояльності

Пріоритети розвитку навичок продажів

	ПІБ ТПРК	Петров П П						
	Середній бал по стор чеку	2,5						
№ПП	Навики на відпрацювання в порядку пріоритету	Запланована динаміка розвитку навику (вказіть коментарі)	Тип відпрацювання навику	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень
1	Вміння виявляти та формувати потреби.	Виявляти потребу в половині випадків на візитах,	Польове навчання			2ПВ		
2	Вміння будувати презентацію за технікою ХПВ	Навчитися формувати презентацію продукту по моделі ХПВ	Польове навчання		1 ПВ			
3	Вміння будувати презентацію за технікою ХПВ під заплановану потребу	Формувати ХПВ під потребу	Польове навчання				2ПВ	
4	Вміння представити себе і компанію	Представляти себе і компанію згідно вимог	Самостійно	+	+	+	+	+
5	Використовує техніку активного слухання	Прочитати Книгу Гарі Фрідмана "Дякую, я сам подивлюся" розказати на ПВ про 4 техніки активного слухання	Самостійно			+		
6	Використовує техніку активного слухання	Використовує мінімум 3 техніки активного слухання під час візиту	Самостійно				+	+

Пріоритети розвитку продажів



Пріоритетом розвитку є

1. Бюджето-утворюючі продукти
2. Продукти з найнижчим рівнем виконання плану

Пріоритети розвитку процесів



Пріоритетом розвитку є

1. Процеси, що покращають результативність ТПРК
2. Процеси з найгіршими показниками

Пріоритети розвитку навичок продажів

Розвиваючі робочі завдання. 70%		Дата виконання	контроль	Відповідальний
1	Виконання плану по ШОЕ, Знайти 10 партнерів в ЛПЗ з якими проведеш зустрічі з приводу оцінки потреби в аналізаторі	15.02.2025	Щотижня	ТПРК
2	Виконання плану по ШОЕ, Провести зустрічі з ЛПР з приводу закупівель	20.02.2025	Щотижня	ТПРК
3	Виконання плану по ШОЕ, Відфільтрувати тих з котрими продовжуватимемо співпрацю по ШОЕ	01.03.2025	28.02.2025	ТПРК
4	Виконання плану по ШОЕ, Првести повторні зустрічі з ЛПР	10.03.2025	Щотижня	ТПРК
5	Виконання плану по ШОЕ, Запустити тендерні закупівлі	15.03.2025	По факту	ТПРК
6	Навчитися формувати презентацію продукту по моделі ХПВ Напиши по 3 ланцюжки ХПВ по продуктах	12.02.2025	06.02.2025 ПВ	ТПРК
7				
8				
9				
10				
Обмін досвідом, коучинг, менторинг. 20%		Дата виконання	контроль	Відповідальний
1	Навчитися формувати презентацію продукту по моделі ХПВ Напиши по 3 ланцюжки ХПВ по продуктах	06.02.2025	ПВ	ТПРК
2	Навчитися встановлювати прилади ШОЕ разом з досвідченим ТПРК (П.І.Б)	12.02.2025	12.02.2025	ТПРК
3				
4				
5				
6				
Теоретичне навчання. 10%		Дата виконання	контроль	Відповідальний
1	Прочитати книгу С. Джонсона " Хто вкрав мій сир " Виписати 3 варіанти смол току	10.03.2025	10.03.2025 ПВ	ТПРК
2	Знати основні переваги ШОЕ аналізатора перед основними конкурентами	17.02.2025	17.02.2025 ПВ	ТПРК
2	Володіти навиками запуску прилада....	20.02.2025	Звіт РМ	ТПРК

Підсумок

По датах в ІПР та по завершенні кварталу менеджер проводить аудит досягнення цілей та робить висновки:

- Чи досягнута мета
- Що саме не досягнуто
- Якими мають бути подальші дії
- Які компетенції та результативні показники розвивати далі

Оновлення ІПР відбувається не рідше 1 разу на квартал.



Робота в CRM

Заходимо на сайт

http://pharmasco.qs-crm.com:777/reports_hrm-list.do

та вводимо свій логін і
пароль доступу до CRM

Login Page - Quadrasoft CRM

Не захищено pharmasco.qs-crm.com:777/home.do

Pharmasco

© 'ТОВ' Фармаско

Вход в CRM систему

Логин

Пароль

Вход

S/N: JHSKHD-U30984I-PO39084-POUJDLJS 20/01/2025 13:02

© 2004-2025 Все права защищены ООО 'Квадрасофт'

Служба поддержки

Робота в CRM

В календарі обираємо подвійний візит і натискаємо на нього двічі, щоб він відкрився

QuadraSoft CRM 3.1

Не захищено pharmasco.qs-crm.com:777/home.do

Понеділок (13/01/2025)	Вівторок (14/01/2025)	Середа (15/01/2025)	Четвер (16/01/2025)	П'ятниця (17/01/2025)
Σ(ПЛ):0 Σ(ВП):0 + K	Σ(ПЛ):0 Σ(ВП):0 + K	Σ(ПЛ):0 Σ(ВП):0 + K	Σ(ПЛ):0 Σ(ВП):8 + K	Σ(ПЛ):0 Σ(ВП):12 + K
			<p>Солом'янського р-ну (ул. Академіка Стражеска, 6-А)</p> <p>2. № Візиту:1 12:59 - 13:00 Двойной визит ВК Костилов, Михайло м. Київ Національний науковий центр хірургії та трансплантології ім. О.О. Шалімова НАМН України (ул. Героїв Севастополя, 30)</p> <p>3. № Візиту:1 13:40 - 13:41 Двойной визит ВК Замула зав. Віталіна м. Київ Санторіус Україна ТОВ Аптека №37 (бул. Гавела Вацлава/Віталія Скакуна, 51/16)</p> <p>4. № Візиту:1 14:19 - 14:20 Двойной визит ВК м. Київ Подорожник Київ ТОВ Аптека №24 Подорожник мережа аптек (просп. Любомира Гузара</p>	<p>Луначарського), 24)</p> <p>2. № Візиту:1 10:19 - 10:19 Двойной визит ВК „Оксана м. Київ АВ Фармтрейд ТОВ Аптека №6 (ул. Митрополита Андрія Шептицького (Луначарського), 24, прим.297)</p> <p>3. № Візиту:1 11:58 - 11:59 Двойной визит ВК <u>Власюк, Юлія м. Київ</u> <u>Центр первинної медико-санітарної допомоги Русанівка Дніпровського р-ну м.Києва КНП Філія №1</u> (ул. Митрополита Андрія Шептицького (Луначарського), 24)</p> <p>4. № Візиту:1 12:05 - 12:07 Двойной визит ВК Лях ЗАВ КДЛ, Людмила м. Київ Центр первинної медико-санітарної допомоги Русанівка</p>

Робота в CRM

Гортаємо донизу і натискаємо кнопку
«Заповнити/редагувати анкету»

контакт: [Ліях Зав КДП Людмила Олегівна \(лаборант\)](#)

Час: Початок: 12 : 5
до: 12 : 7

Тривалість: хв.
Час до наступного візиту (на транспорт): хв.

Перейти до візиту

Вибір брендів для промоції

№	Співробітник	Бренд	К.Пр.	Планування	Фактично	"0"потенціал	Потенціал	Лояльність
---	--------------	-------	-------	------------	----------	--------------	-----------	------------

Промоційні матеріали

Промоційний матеріал	Кількість	Примітка
.....	1	
.....	1	
.....	1	
.....	1	
.....	1	

Списати

Анкетування

Анкета:

Кількість запитань: 0

Кількість балів: 0.0

Середній бал: 0
0.00 %

Видалити анкету

Заповнити / Редагувати анкету

Мета для співробітника

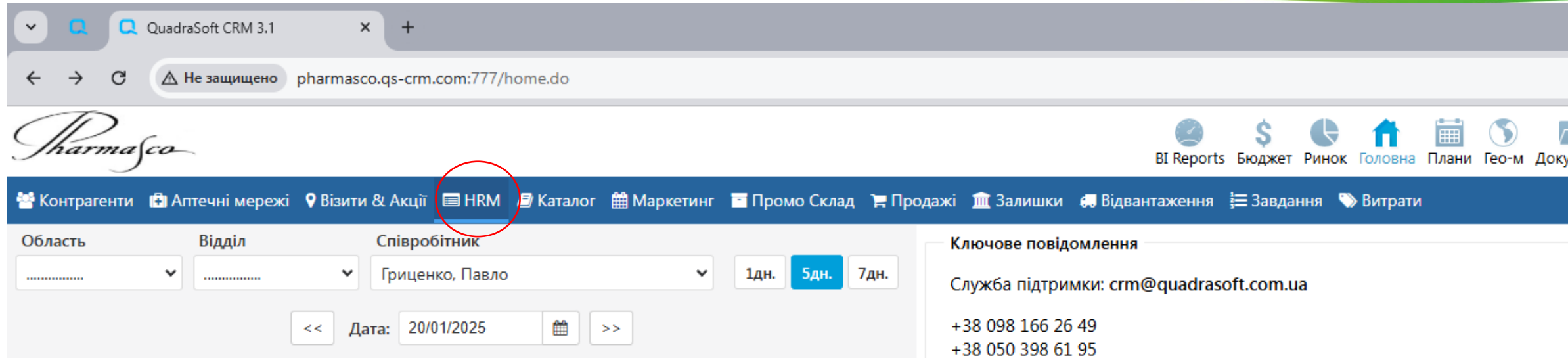
Додати

Робота в CRM

Заповнюємо оцінки по кожному з пунктів, прописуємо ДЗ і натискаємо зелену кнопку «Зберегти»

Група / Запитання	Відповідь
Адміністрування	
Вміє оцінити ефективність	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5
Вміє систематизувати отримані дані під час візиту	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5
Вміє аналізувати та планувати шляхи подолання перешкод	<input type="radio"/> 1 <input checked="" type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5
Вміє ставити цілі за методологією SMART на наступний візит	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5
Вміє планувати розвиток лояльності клієнта	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5
Висновки	
Stop	<input type="text"/>
Start ДЗ	<input type="text" value="ХПВ"/>
Продовжуємо	<input type="text"/>
Примітка:	<div>1. Пропиши по 3 ХПВ по продуктах промові з особистими вигодами партнерів. 2. Надійшли на мій е-мейл з копією РМ до 8:00 04.02.2025</div>
<div>Відмінити&ВийтиВидалитиЗберегти</div>	

Робота в CRM

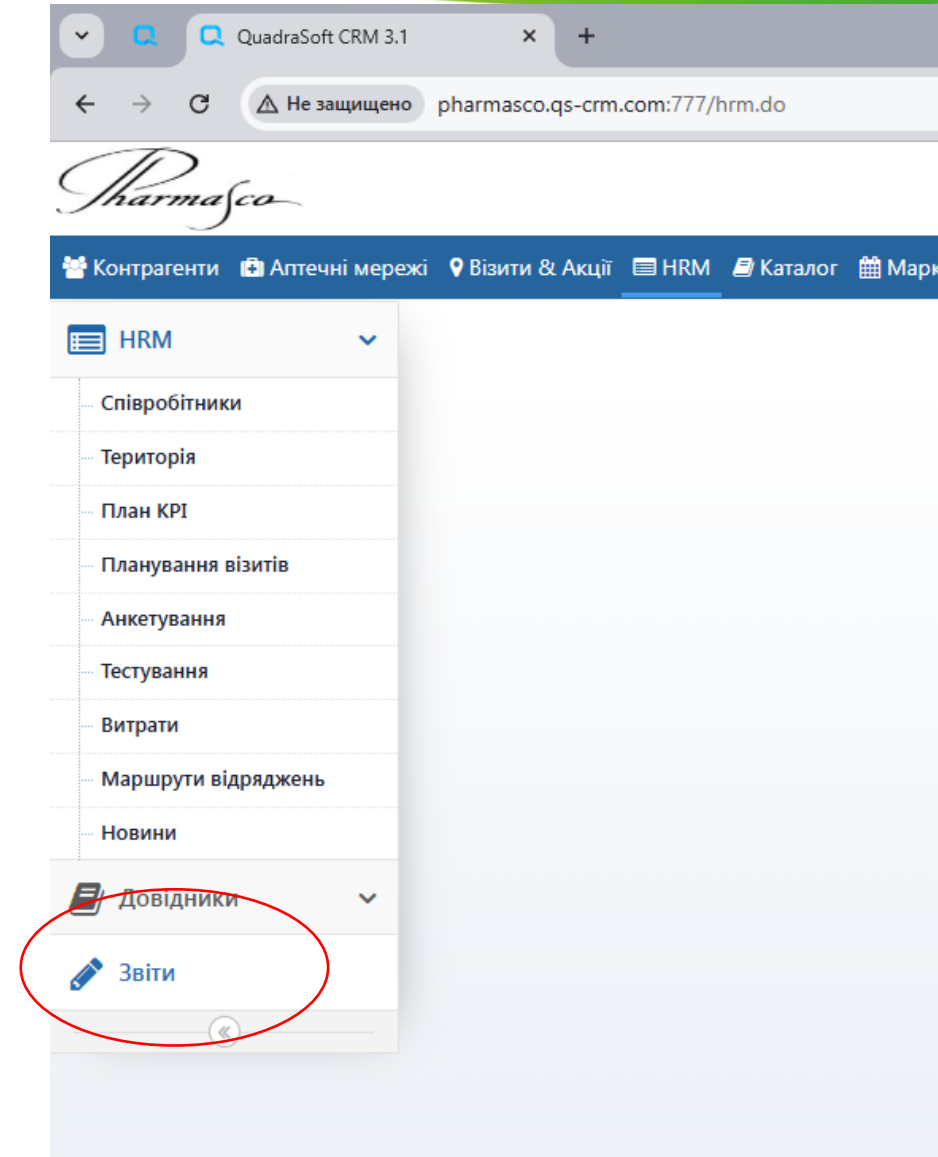


Для того щоб подивитися аналітику по заповнених сторчеках заходимо в розділ HRM











Робота в CRM

Далі обираємо пункт «Звіти»



Робота в CRM

В переліку звітів обираємо звіт 318
«Структура анкетування Подвійних
візитів»

 Звіт №: 313	Структура співробітників Формування загального переліку співробітників компанії з фільтром по співробітникам, регіону, області, відділу
 Звіт №: 321	Структура стажу Формування переліку стажу співробітників компанії з фільтром по співробітникам, регіону, області, відділу
 Звіт №: 317	Структура змін організації, лікарів, співробітників Формування переліку змін в картках організації, лікарів, співробітників
 Звіт №: 318	Структура анкетування Подвійних візитів Виведення результатів анкетування подвійних візитів співробітників компанії
 Звіт №: 324	Зведений. Аналіз активності співробітників Зведений. Аналіз активності співробітників
 Звіт №: 325	Зведений. Верифікація візитів GPS Зведений. Верифікація візитів GPS
 Звіт №: 329	Зведений. Верифікація візитів GPS (за місяць) Зведений. Верифікація візитів GPS (за місяць)
 Звіт №: 332	Зведений. Виконання плану візитів (загальний) Зведений. Виконання плану візитів (загальний)

Робота в CRM

Заповнюємо необхідні фільтри,
обираємо дати початку і завершення
аналізу і тиснемо синю кнопку
«Сформувати звіт»

Структура анкетування Подвійних візитів

Вибір критеріїв звіту

Регіон:

Область:

Населений пункт:

Відділ:

Керуючий менеджер:

Менеджер на візиті:

Співробітник:

Анкета: Анкета ПВ

Дата від: 03/01/2025

Дата до: 03/02/2025

Формувати звіт

Робота в CRM

Отримуємо необхідну аналітику

Регіон: ЮГ
Область: Одеська
Населений пункт: м. Одеса
Керуючий менеджер: Райнов Валерій
Менеджер на візиті: Гриценко Павло
Співробітник: Ратушненко Сергій

Компетенція	Навичка	Средня оцінка	19/12/2024	19/12/2024
Підготовка	Уміє збирати інформацію, діагностувати та робити висновки щодо клієнта та території	0.5		1.0
	Може підготувати необхідні промо-матеріали	0.5		1.0
	Вміє ставити цілі за методикою SMART	1.0		2.0
	Уміє планувати розвиток лояльності	1.5		3.0
Побудова довірливих відносин	Вміє представити себе та компанію	0.5		1.0
	Декларує ціль в зв'язку з портретом пацієнта	0.5		1.0
	Вміє прояснити попередні угоди	0.5		1.0
Актуалізація цінності	Вміє актуалізувати запланований портрет	0.5		1.0
	Вміє виявити/сформулювати потребу	0.5		1.0
	Створює воронки питань/SPIN навколо запланованого портрета	0.5		1.0
	Використовує техніку активного слухання.	1.5		3.0
Презентація	Вміє будувати презентацію за методикою ХПВ під заплановану потребу	0.5		1.0
	Використовує ключове повідомлення	0.5		1.0
	Вміє сприймати сигнали готовності до рекомендації/використання препаратів	1.5		3.0
	Вміє використовувати промо-матеріали	1.0		2.0
Робота з запереченнями	Вміє сприймати маркери заперечень	0.5		1.0
	Вміє розпізнавати типи заперечень	1.5		3.0
	Використовує техніку 5П	1.0		2.0
	Вміє озвучувати домовленості	2.0		4.0
Адміністрування	Вміє оцінити ефективність	1.5		3.0
	Вміє систематизувати отримані дані під час візиту	2.0		4.0
	Вміє аналізувати та планувати шляхи подолання перешкод	1.5		3.0
	Вміє ставити цілі за методологією SMART на наступний візит	2.0		4.0
	Вміє планувати розвиток лояльності клієнта	1.5		3.0
Висновки	Stop			
	Start ДЗ			
	Продовжуємо			
Средня оцінка:		1.0	0.0	2.1
Уровень сотрудника:		Студент	Студент	Бакалавр

Pharmasco



Pharmasco®

ЛАБОРАТОРІЯ В КИШЕНІ

з 2002 року

Дякую за увагу