1. Em hiểu nghề trình dược viên là gì? Tại sao em thích nghề trình dược viên?
2. Target đặt cho em là 400 triệu đi 5 bệnh viện, 20 phòng mạch trong 1 tháng thì em sẽ làm thế nào?
3. Nếu em không đạt target thì em sẽ giải quyết như thế nào? Em nghĩ em có bị đuổi ko?
4. Nếu target tháng sau cao hơn tháng trước thì em sẽ làm gì?
5. Nếu bác sĩ ko tiếp em thì em sẽ làm gì?
6. Bác sĩ nói: tôi đã quen sử dụng thuốc A và thuốc A rẻ hơn thuốc của em và bệnh nhân của anh nghèo ko à em, nên tôi không muốn sử dụng thuốc của em, em sẽ làm gì?
7. Đối thủ cạnh tranh? Có nên hạ thấp đối thủ cạnh tranh?
8. Khi đến bệnh viện thì em sẽ gặp những ai? (bác sĩ, khoa dược, y tá?)
9. Trước khi em đi vào khoa do em phụ trách, em sẽ tìm hiểu ai?
10. Em hiểu gì về thầu? Và nếu hết thuốc trong thầu thì em sẽ làm gì?
11. Nếu bác sĩ hỏi: em chiết khấu cho anh bao nhiêu phần trăm thì em làm gì?
12. Bác sĩ có đòi hỏi cho anh đi hội thảo, thì có nên hứa ko? Và những bác sĩ nào sẽ là những người nên gởi thư mời?
13. Nếu chuyến đi hội thảo chỉ dành cho mỗi mình bác sĩ nhưng bác sĩ lại muốn có thêm vợ con đi thì em sẽ giải quyết thế nào?
14. Nếu chỉ có 5 vé mời đi hội thảo trong khi số bác sĩ em tiếp xúc là 10 và các bác sĩ ko được mời tham gia phàn nàn, em sẽ giải quyết như thế nào?
15. Em sẽ gặp bác sĩ bao nhiêu lần để bác sĩ chịu ghi tên thuốc của em vào đơn?
16. Em nghĩ tại sao chúng tôi chọn em trong khi đối thủ của em có kinh nghiệm hơn em?
17. Em đặt mục tiêu gì cho mình?
18. Em nghĩ mình sẽ gắn bó bao lâu với địa bàn kiên giang?
19. Em có muốn hỏi gì không?