

300 спартанцев в бою,
или
знания, которые помогают
побеждать

Имран Башир,
заместитель генерального директора
компании «Кусум»

 *Kusum Pharm*

5 апреля, Киев

Страсти накаляются с каждым годом



Настало время активных перемен

- в подходах
- в мышлении
- в действиях



В чем состоит искусство побеждать и нужно ли оно сегодня?

- Новое смысловое наполнение визитов
- Творческие, не стандартные визиты
- Отчетность по продажам: по клиентам и по территории
- Выстраивание долгосрочных отношений с клиентами



Стратегия и тактика в работе внешней службы компании

Управление бизнесом - разворачивание во времени



Рис. 3

Полезные качества от сильных и результативных

Эмоциональный интеллект

5 главных составляющих

- ✓ самосознание
- ✓ самоконтроль
- ✓ эмпатия
- ✓ навыки отношений
- ✓ позитивное мышление

Эффективное мышление

5 отличительных особенностей

- ✓ целостный подход к процессу
- ✓ использование опыта прошлых поколений
- ✓ анализ своих ошибок
- ✓ широкий кругозор
- ✓ бенчмаркетинг жизни

Откуда берутся лучшие сотрудники?



* прозрачные ступени роста для всех сотрудников

За одного битого, двух небитых дают

Факторы эффективности:

- KPI сотрудника
- Индивидуальная шкала мотивации
- По клиентская отчетность каждого сотрудника
- Динамика показателей во времени
- Скорость реакции и отношения (эффективные коммуникации)

Причины не эффективности:

- межличностные конфликты
- отсутствие четких зон ответственности
- плохая коммуникация между отделами(ВС с офисом)
- низкий профессиональный уровень сотрудников
- блокирование всего нового

Возможно побеждать лучше качеством, а не только количеством персонала?

Воспитание «лучших» – дело будущего компании



Акценты на:

- профессиональной привлекательности (компетентности) и индивидуальной конкурентоспособности
- энергичности (быстро и качественно)
- постоянном физическом и умственном совершенствовании
- работе над остротой разума и краткостью речи
- экономический образ мыслей и действий
- моральных качествах - решительности, железной воли, стойкости, гибкости ума и преданности

**Совместное обучение и работа, способствуют
формированию эффективной команды**

Чему обучать?



Непрерывный процесс сбора и управления информацией

- ❑ Организация и контроль непрерывных коммуникаций сотрудников внешней службы между собой и с офисом
- ❑ Использование инструментов других рынков для продвижения своей продукции



Мудрые рекомендации полководца

Тщательно изучай подчиненных тебе солдат (МП) и подавай им пример. Отличай честолюбие от гордости и кичливости.

Скорость нужна, а поспешность вредна.

Цените в людях инициативу, находчивость и сообразительность. Изгоняйте – «ленодумов» и «немогузнаек»



Александр Васильевич Суворов

Обучение персонала

Коучинг – это не просто приобретение чисто профессиональных навыков, это еще и развитие мышления личности в целом.

Коуч помогает сформировать необходимый план действий, задачи по продвижению к цели.



Наставничество - считается одним из самых старых и эффективных способов передачи знаний и навыков молодым сотрудникам компаний, в процессе их адаптации в новом коллективе.

Коучинг и наставничество необходим для того, чтобы помочь успешным и эффективным людям стать еще лучше!

Мозговой штурм и инновации от сотрудников

Продуманные, рабочие идеи от сотрудников, достойны поощрения и позволят создать « банк полезных идей»

Что это даст?

- ✓ возможность появления инновационных стратегий
- ✓ позволит уйти от старых привычных клише
- ✓ желание повысить мастерство исполнения
- ✓ расширение возможностей при экономии бюджета
- ✓ появление дополнительного канала коммуникаций с клиентами
- ✓ «выжать» максимум из существующих каналов

Аттестация сотрудников

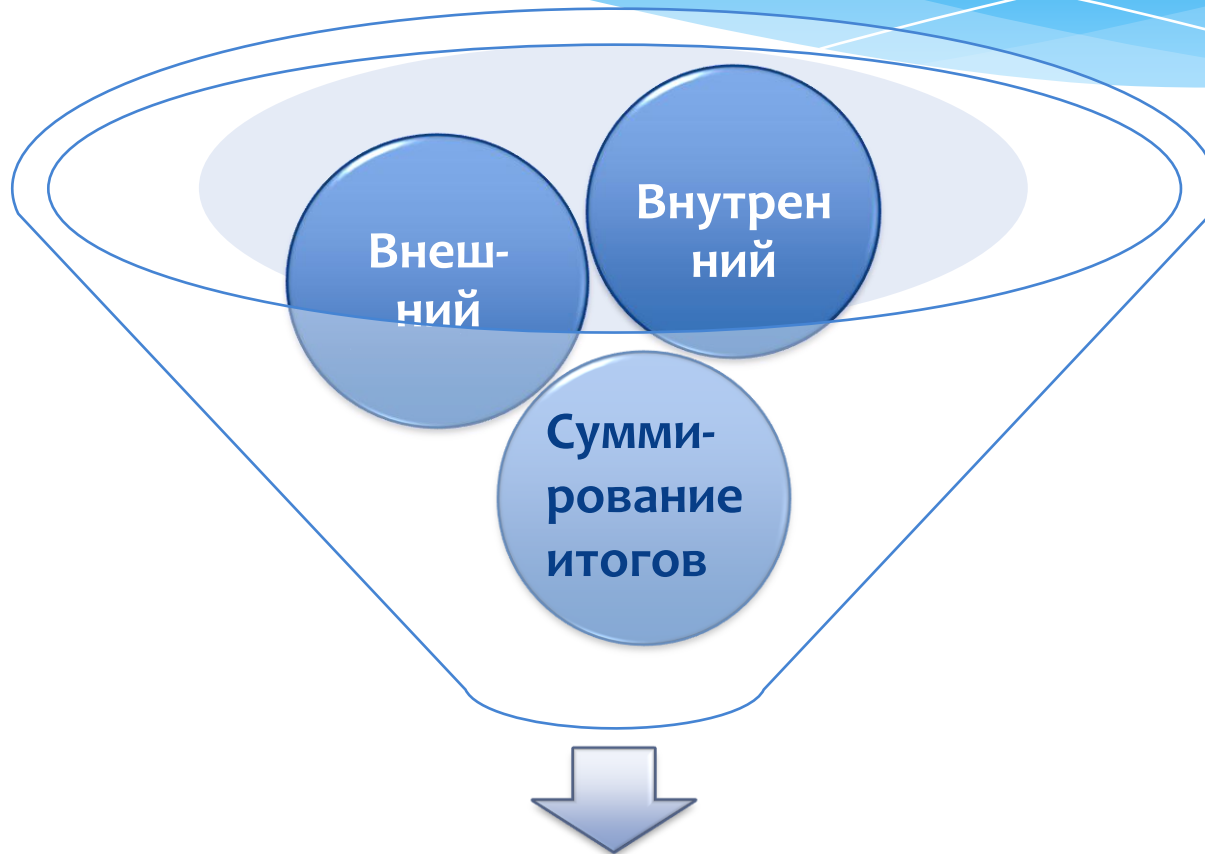
Выгоды для компании от проведения аттестации сотрудников:

- совершенствование кадровой структуры
- своевременное выявление и решение проблем, которые мешают эффективной работе
- снижение издержек, связанных с ошибками
- точное и своевременное выявление «слабых» мест и выбор необходимых тем для обучения
- формирование кадрового резерва
- повышение уровня мотивации сотрудников
- осознание и формирование единого «информационного поля» в понимании целей, стратегии и задач компании
- формирование сильной команды профессионалов

Многоуровневая аттестация



Аудит



**Важно, чтобы процессы на всех этапах
были выполнены качественно!**



Что чаще всего выявляет внутренний аудит?

Основные причины «провала»:

- недостаточное знание продукта и наличие навыков продавать
- неумение гибко коммуницировать с клиентом
- хаотичное и не последовательное управление сверху
- отсутствие у персонала желания работать
(внедренная мотивационная система не работает)

*Рост продаж = познание + вера + желание улучшить
полученные результаты*

Что двигает людей



Мотивация

Кто хорошо работает,
тот хорошо ест



или



но хуже



«Три кита» успешной мотивационной системы

справедливость



ступенчатость

прозрачность
(честность)

Взгляд врача и аптекаря на визит медицинского представителя



Обед из 15 ежедневных однотипных визитов (блюд), клиенту проглотить тяжело!

Для клиента сегодня важно, чтобы представитель фармацевтической компании умел быстро и четко выражать свои мысли. (Время на визит – 5-7 минут!)

Чего хотят клиенты?

- ✓ Помощи в решении своих проблем
- ✓ Надежных отношений и гарантий
- ✓ Удобства и функциональности
- ✓ Индивидуального подхода («специально для меня»)
- ✓ Дополнительного сервиса (который не предоставляется другим)
- ✓ Расширения своих возможностей
- ✓ Положительного результата при совместном сотрудничестве

Сегодня побеждает тот, кто остается в сердце и разуме клиента!

Успех внешней службы

Если успеха достичь трудно, нужно приложить больше усилий.

П. Бомарше

Ваше благополучие зависит от ваших собственных решений.

Д. Рокфеллер

Дело не в том, чтобы быстро бегать, а в том, чтобы выбежать пораньше.

Ф. Рабле



Благодарю за внимание!

Наш сайт - <http://www.kusumpharm.com>

