

Результативные коммуникации медицинских представителей в клинике Медиком

Денис Татаркин
Исполнительный директор



Частная клиника – контролируемый канал продаж

- Высокая квалификация врачей
- Стабильное и прогнозируемое количество пациентов
- Наш бизнес - сфера медицинских услуг

Кто клиенты медицинского представителя?

- Исполнительный директор клиники – улучшение бизнеса
 - a. увеличение продаж клиники
 - b. уменьшение расходов клиники
 - c. позитивное влияние на репутацию клиники
- Врач – лучше лечить, больше зарабатывать через качество предоставляемых услуг
 - a. информационное обеспечение

Исполнительный директор клиники

- Увеличение продаж клиники
 - a. Расширение ассортимента услуг клиники (совместные программы – фармацевтические или лабораторные продукты + услуга клиники)
 - b. Увеличение количества услуг в клинике (оказание услуг, которые сопутствуют приему лекарственного препарата)

Исполнительный директор клиники

- Уменьшение расходов клиники
 - a. Снижение закупочной стоимости лекарственных средств и лабораторных продуктов, используемых в клинике (скидки, скидки при закупке партии, экономичные упаковки и т.п.)
 - b. Применение генериков высокого качества

Исполнительный директор клиники

- Репутация клиники
 - a. эффективное и безопасное лечение пациентов клиники
 - b. высокий профессионализм персонала
 - обучение среднего медицинского персонала
 - уровень профессионализма врачей (через информационное обеспечение)
 - c. известность врачей (конференции, доклады и статьи врачей, дипломы, и т.п.)

Врач

- **Качественное информационное обеспечение**
 - a. работа медицинских представителей высокого уровня
 - b. посещение конференций, семинаров, практических семинаров, других клиник, подписки на платные рассылки и т.п.
- **Увеличение доходов врача**
 - a. увеличение количества клиентов и стоимости оказываемых услуг = «востребованность» врача
 - b. Репутация врача (статьи, дипломы)

Выводы

- Исполнительный директор клиники – «клиент №1» для медицинских представителей
- Клиника и ее врачи готовы строить эффективные отношения с фармацевтическими компаниями
- Эффективные отношения = взаимовыгодные отношения (искать «точки соприкосновения интересов»)

Спасибо за внимание!

www.medikom.ua

