

**Мотивированный
медпредставитель =
мотивированный врач**

***Существует ли жизнь
без CRM?***

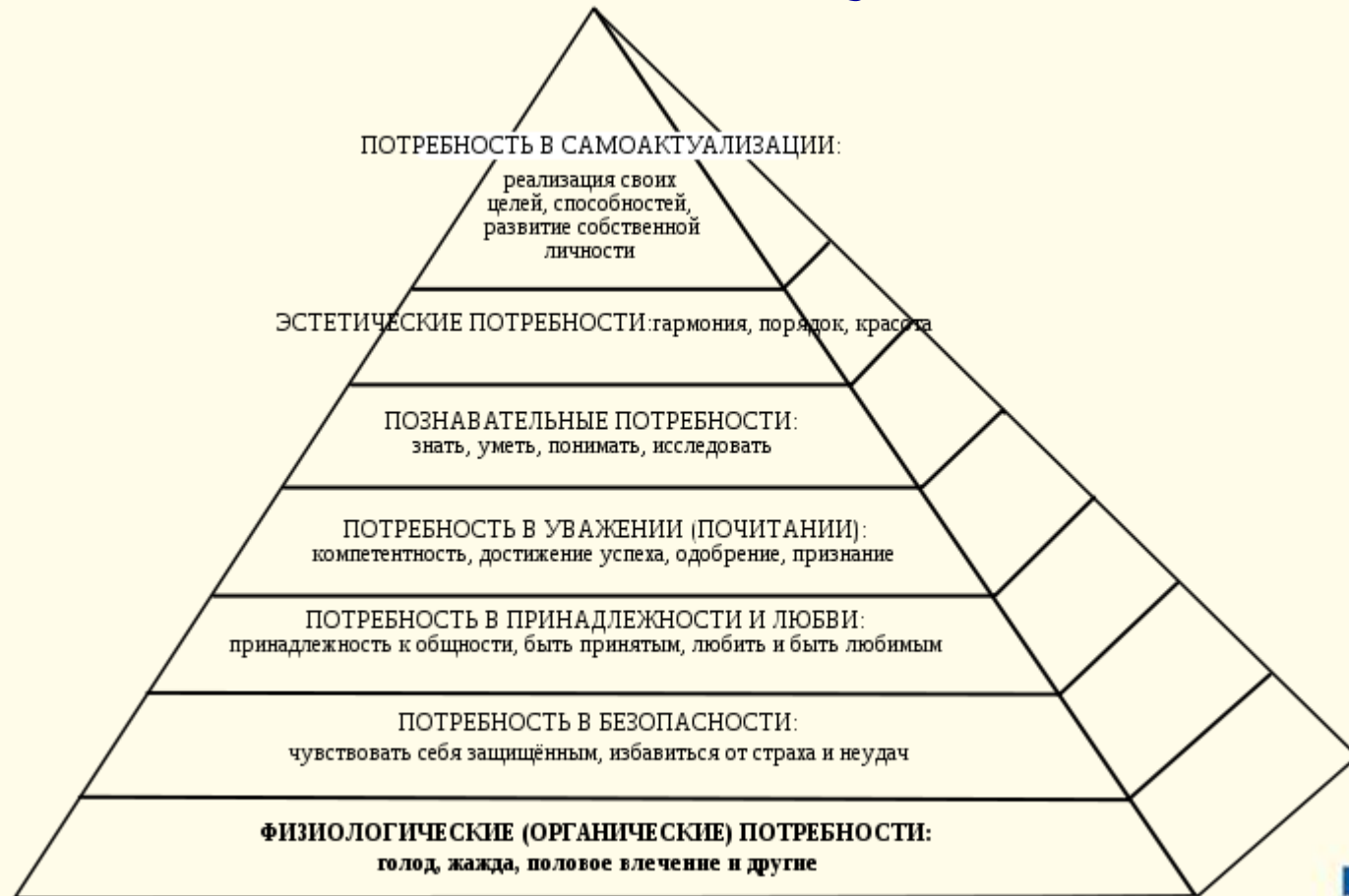
Петр Минтян
Маркетинг менеджер "MICRO LABS"
в Украине, Белоруссии и Молдове



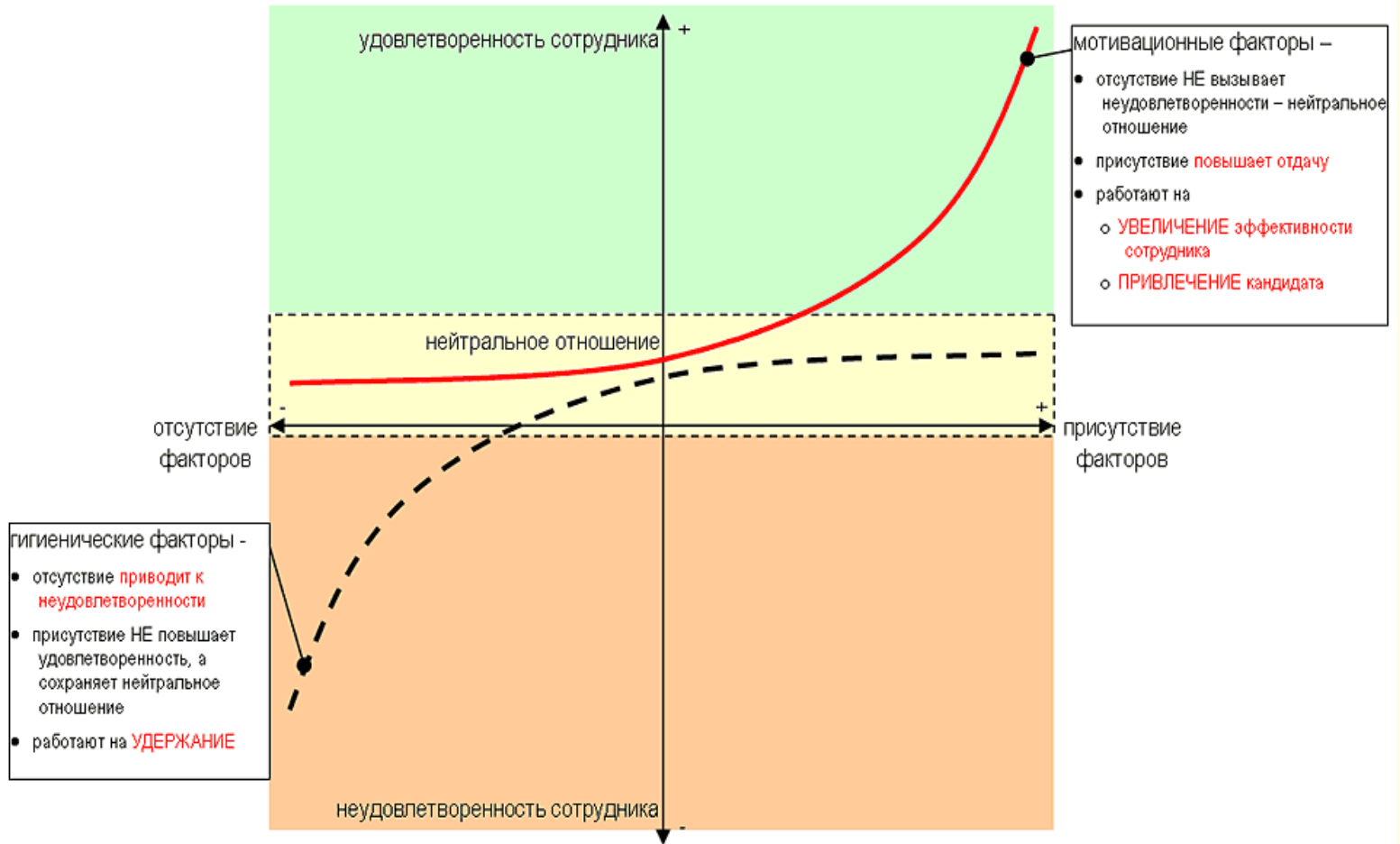
Теории мотивации – процессуальные и содержательные

- Процессуальных теорий более 50 в настоящее время
 - Теория ожиданий и предпочтений Врума
 - Теория справедливости С.Адамса
 - Модель Портера-Лоулера
 - Теория «Х» и «Y» автор Дуглас Мак-Грегор
 - ...
- Содержательных теорий еще больше (сколько потребностей столько и их интерпретаций)
 - Теория потребностей Маслоу
 - Двухфазная теория Герцберга
 - Теория приобретенных потребностей Мак-Клелланда
 - ...

Теория потребностей Маслоу



Двухфакторная (мотивационно-гигиеническая) теория Ф. Херцберга



- **Внешняя мотивация**

(экстринсивная) — мотивация, не связанная с содержанием определенной деятельности, но обусловленная внешними по отношению к субъекту обстоятельствами.

- **Внутренняя мотивация** (интринсивная) — мотивация, связанная не с внешними обстоятельствами, а с самим содержанием деятельности.



- **Положительная и отрицательная мотивация.** Мотивация, основанная на положительных стимулах, называется положительной. Мотивация, основанная на отрицательных стимулах, называется отрицательной.

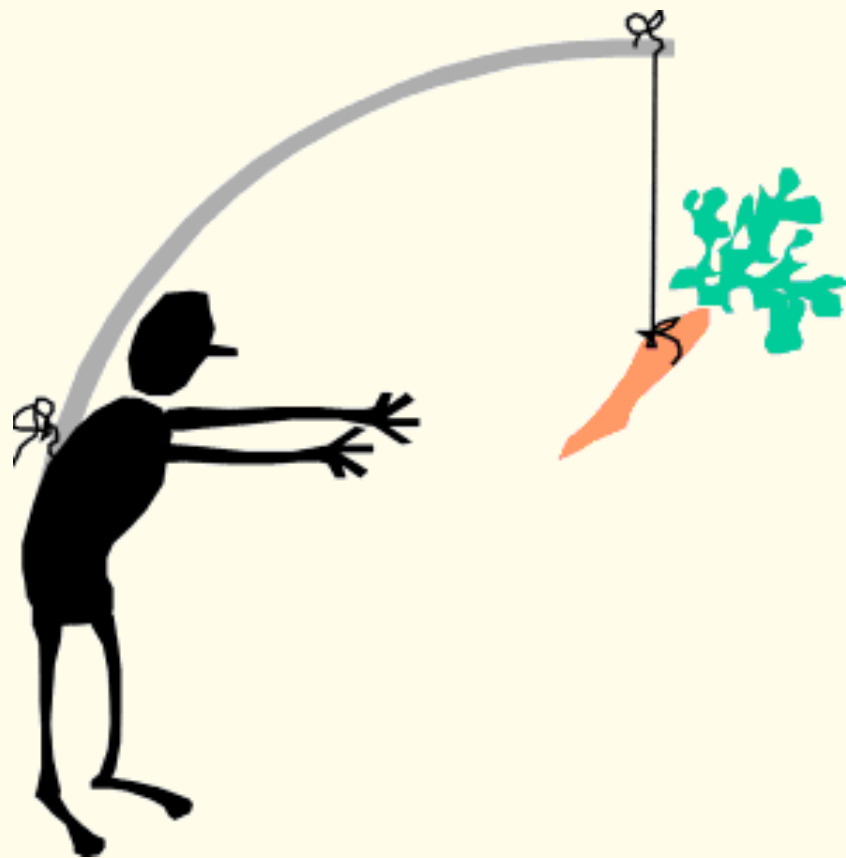


- *Мотивация – это то, что придаст Вам начальный импульс к работе, но неуклонное продолжение нужной работы – результат только привычки.*

Джим Рон



КТО ЛЮБИТ «МОРКОВКУ»?



Кто считает мотивацию бесполезной?

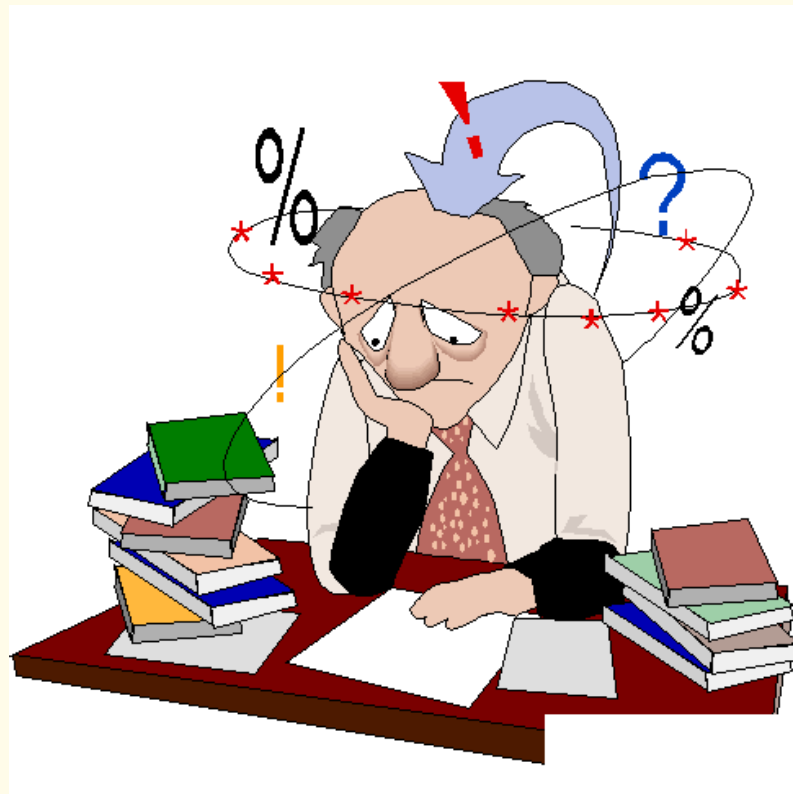


Реальное положение дел или от теории к практике

- **Мотивация содержит в себе четыре основных компонента:**
 - *материальную заинтересованность;*
 - *личный интерес к работе;*
 - *отношения в коллективе;*
 - *содержание работы с точки зрения общественных интересов.*

Материальная заинтересованность

Присутствует сегодня ВО ВСЕХ
КОМПАНИЯХ, в том числе и
фармацевтических



КРІ ... CRM
... а где же материя???

Личный интерес к работе

- Работа должна быть **ПОНЯТНА** и **ПРИНЯТА** всеми звеньями в цепочке «МП-СМП-ТМ-РМ-ФФМ»



Отношения в коллективе

- *Только подражание Лидеру в среде МП даст ожидаемый результат!*



Содержание работы с точки зрения общественных интересов

- *Точка пересечения интересов медицинского представителя и врача/провизора*
- *Как правило, при огромном количестве МП в лечебном учреждении, врач сотрудничает с 3-4 МП!!!*



Что мы будем иметь в ближайшем будущем?

- *Огромное количество КРІ?*
- *CRM системы?*
- *Мотивированных МП?*
- *Мотивированных врачей?*

Стоит ли ждать прорыва в отношениях между МП и врачом при внедрении CRM?

- *Напоминать нерадивому МП о работе?*
- *Напоминать НМП о договоренностях?*
- *Напоминать НМП о телефонном звонке?*
- *... ?*

Радужные/не радужные перспективы

- *В случае подмены мотивированного МП на посредственного*
- *В случае отсутствия взаимосвязи между конечным результатом и способами его достижения «глазами МП»*
- *Частое использование вопроса-убийцы «ТЫ ГДЕ?»*



Что делать?

- **Каждому менеджеру стоит постоянно помнить, что прибыль в компанию приносят МП!**
- **Только оптимистично настроенный мотивированный МП покажет выдающиеся результаты в работе!**

- **МП с внутренней мотивацией ответственно подходит к каждому эпизоду своей работы!**
- **Только МП с сильной внутренней мотивацией способен иметь привычку делать нужную работу!**
- **Только мотивированный МП может СОЗДАСТ мотивированного врача.**

- **Мотивация – это то, что придаст Вам начальный импульс к работе, но неуклонное продолжение нужной работы – результат только привычки.**

Джим Рон





**Ё-маё... Без мотивации,
оказывается, никуда...**