

№ 1025 від 23.04.2020р.

На № _____ від _____

Рекомендательное письмо о проведении комплексной программы обучения внешней службы компании Дарниця к дистанционному визиту.

В предтренинге были проведён онлайн-супервизия и диагностика звонков несколькими представителями компании NewRealGoal, консультации с маркетингом компании Дарниця, для ухода от шаблонных визитов и способности медицинскими представителями отличаться от конкурентов при соблюдении промо цикла. В короткий срок тренерская команда NewRealGoal была адаптирована для проведения в унисон программы для Рецептурной и ОТС программ.

Проведены два онлайн модуля тренинга для каждой группы, в период с 8 по 17 апреля. Обучение было с выполнением заданий и практик в процессе тренинга и домашних заданий между модулями.

В ходе тренинга были изучены следующие темы:

1. Особенности работы с врачом и персоналом аптеки в удаленном режиме.
2. Установление быстрого контакта с клиентом.
3. Подготовка к удаленному визиту.
4. Использование мессенджеров.
5. Диагностика эмоционального состояния по телефону и техники усиления контакта.
6. Работа с потребностями без использования опроса.
7. Технологии экспресс визита.
8. Работа с возражениями и завершение визита в удаленном визите.
9. Обучение региональных руководителей навыкам управлению дистанционным визитированием (мониторинг и анализ показателей с учетом, практики постоянного мониторинга и повышения качественных показателей визита).

После тренинга:

- Рекомендации руководителям для более эффективного внедрения навыков в пост-тренинге. Чек-листы и задания для участников.
- В результате тренингов будут предложены коррекции в скрипте и адаптированные алгоритмы визитов в аптеку и к врачу и успешные речевые модули по каждому из этапов продаж.

БЛАГОДАРИМ NewRealGoal за клиентоориентированный подход, профессионализм и командную работу

Директор департаменту маркетингу
та продажів рецептурного напрямку



О.В. Харченко

