



Szkolenie dla handlowców i przedstawicieli firm medycznych

Gdy Klientem nie jest pojedyncza osoba, lecz instytucja...

Efektywna sprzedaż w placówce medycznej

Czy sprzedaż w placówce medycznej różni się w istotny sposób od sprzedaży do innych instytucji? Na czym polega ta specyfika? Jak działać skutecznie osiągając maximum efektywności przy optymalnym wykorzystaniu zasobów?

Sprzedaż w placówce medycznej jest jak wznoszenie domu – jeżeli wznosimy ściany myśląc jedynie o wznoszeniu ścian, zaś kładąc dach myślimy jedynie o dachu, to może się okazać, że piwnica, ściany, dach i komin zostaną co prawda wybudowane, lecz jako całość nie będą sprawnie funkcjonować.

W istocie rzeczy nie chodzi wcale o to, by wybudować ściany, komin, czy dach, lecz o to, by wznieść dom.

Uczestnicząc w szkoleniu **Efektywna sprzedaż w placówce medycznej**

Czego się dowiesz?

- ✓ Jak planować swoje działania, kiedy Klientem nie jest pojedyncza osoba lecz instytucja
- ✓ Na czym polega specyfika sprzedaży do placówki medycznej? *Who is who* w świecie szpitali, przychodni i zespołów opieki zdrowotnej? Jak zdefiniować i rozpoznać Klienta, czyli tego, kto naprawdę podejmuje decyzje?
- ✓ Jakie trzy bariery wystąpią **na pewno** w rozmowie z Klientem i jak możesz sobie z nimi poradzić
- ✓ Jaki jest Twój naturalny, specyficzny dla Ciebie sposób funkcjonowania w kontaktach społecznych i co z tego wynika? Na co powinieneś zwrócić szczególną uwagę przed, podczas i po spotkaniu z Klientem

Jakich umiejętności się nauczysz?

- ✓ Stawiania sobie celów, które są motywujące i możliwe do osiągnięcia
- ✓ Sondowania informacji w rozmowie z Klientem
- ✓ Kierowania przebiegiem rozmowy
- ✓ Wywierania wpływu na jakość relacji

Czego doświadczysz?

- ✓ Wymiany myśli i doświadczeń z osobami, które tak jak Ty, pracują w wymagającym środowisku,
- ✓ Inspiracji do kreatywnego poszukiwania sposobów i metod pokonywania barier w sprzedaży,
- ✓ Impulsu do rozwijania swoich kompetencji sprzedażowych – poprzez diagnozę swoich mocnych stron/ talentów i obszarów rozwojowych.



POLSKIE
CENTRUM
EDUKACJI

To szkolenie trwa tylko jeden dzień, więc nie odpowie na wszystkie pytania, ważne w tym temacie. Jednak z pewnością dostarczy solidnej wiedzy i wskaże priorytety do samodzielnej pracy, którą będziesz mógł podjąć, aby się doskonalić w roli handlowca.

Szkolenie poprowadzi:

Agnieszka Olchawska, wieloletni trener biznesu i coach, związana z branżą farmaceutyczną od 1995 roku. Od blisko 20 lat wspiera firmy działające na tym rynku, prowadząc warsztaty i szkolenia dla zespołów sprzedażowych oraz programy rozwojowe dla menedżerów i pracowników wiedzy.

Pracowała i pracuje dla wiodących firm w branży: Amgen, Astellas, Adamed, Almirall, Bayer, Bristol-Myers Squibb, Exeltis, Ferring, Gilead, Mead-Johnson, MSD, Mundipharma, PRO.MED, Schering-Plough, Solvay, Pliva, Roche Diagnostics, Takeda, Woerwag, Wyeth. A także Medicover, Medycyna Rodzinna i Neomedic.

Prowadzi własną praktykę coachingową i trenerską www.spincoaching.pl

Jest współzałożycielką Grupy Teraz, konsorcjum szkoleniowo-doradcze, specjalizującego się w projektach szkoleniowych dla branży farmaceutycznej i medycznej. www.grupateraz.pl

Czas trwania szkolenia online: 6 godzin