



مندوب الدعاية الطبية

Pharmaceutical Marketing & Management – Fall 2018-2019

Lecture #14

of slides: 28

Lina Albitar, *MD, Ph.D.*

Faculty of Pharmacy
Aljazeera Private University

Definitions

- **Marketing “plan of action”**: A plan to market and promote a product or service

• خطة عمل تسويقية: خطة لتسويق وترويج منتج أو خدمة

- **Sample:** It is a product that is used as part of promotion to introduce the product's characteristics to the customers

• العينة: هي منتج يستخدم كجزء من الترويج لتعريف الزبائن بخصائص المنتج

- **Target:** The financial aim that the company is planning to achieve

• الهدف: الغاية المالية التي تخطط الشركة لتحقيقها

الاحتراف في البيع

1. معلومات جديدة (حتى تاريخ اليوم)
2. الاحتراف "العمل هو العمل"
3. الاحترام واللياقة
4. الصدق والنزاهة والمسؤولية (الإعتماد عليه)
5. مهارات البيع والعرض التقديمي
6. شخصية محبوبة و مظهر لائق
7. تكرار الزيارات

Characteristics of Med Rep.

الصفات المميزة لمندوب الدعاية

1. Positive Thinking .1 تفكير إيجابي
2. Interpersonal Skills .2 مهارات شخصية
3. Confidence & enthusiasm .3 يملك ثقة و حماس
4. Product Knowledge .4 معرفة المنتج
5. Leadership Skills .5 مهارات القيادة
6. Work Ethic .6 أخلاقيات العمل
7. Learning Skills .7 مهارات التعلم

Interpersonal Skills مهارات شخصية

An employee's ability to get along with others while getting the job done

قدرة الموظف على التوافق مع الآخرين أثناء إنجاز المهمة

مهارات شخصية Interpersonal Skills

• المهارات اللينة:

1. مهارات التواصل
2. مهارات الاستماع
3. القدرة على التكيف والمرونة
4. حل المشاكل
5. الكفاءة (العادات الثمانية للأشخاص ذوي الكفاءة العالية)

Before Paying Your First Visit

قبل القيام بزيارتك الأولى

• اجمع معلومات حديثة حول:

1. شركتك ومنتجاتك والأمراض
2. المنافسين
3. الأطباء
4. الصيدليات والصيدالة في منطقتك
5. المستشفيات في حال كنت ستزورها

في زيارتك قدم In your visits offer

1. مستحضر فعال
2. معلومات عن الدواء
3. أشكال الجرعات المتاحة
4. عينات مجانية
5. مطبوعات
6. خدمات
7. دعوات إلى المؤتمرات والاجتماعات

Our expectations of the doctor

توقعاتنا من الطبيب

1. احترام متبادل
2. تقدير الزيارات والخدمات
3. تغذية استرجاعية
4. يصف منتجاتنا كعلاج

أسباب عدم وصف المنتج أو وصف قليل

1. زيارات قليلة أو لا زيارات
2. منتج غير فعال
3. الأطباء غير مقتنعين بمنتجاتنا
4. تجربة فاشلة سابقة
5. لا يحب المندوب أو الشركة
6. لا يوجد منتج يناسب احتياجات الطبيب (لا حالات لديه لمنتجاتنا)
7. الولاء لشركة أخرى أو غيرها من المنتجات

8. مخلوق يتبع العادة، من الصعب تغيير عادات وصفه

9. لا توجد معلومات كافية عن المنتج

Fatal Mistakes of Med. Rep.

أخطاء قاتلة لمندوب الدعاية

1. لا توجد لديه معلومات عن المنتجات
2. هدر وقت العميل
3. ضعف التخطيط للزيارة
4. لجوج
5. ليس أهل للثقة
6. غير لبق
7. المبالغة أو الوعود الكاذبة

Plan of Action (POA)

- SMART
 - Timed:
 - Annual
 - Quarterly
 - Monthly
 - Weekly
 - Daily
1. SMART
2. محددة زمنياً:
- سنوية
 - فصلية
 - شهرية
 - أسبوعية
 - يومية

Steps Of Marketing POA

خطوات خطة العمل (كأنها 4Ps)

1. طبيعة المنتج أو الخدمة
– التصميم والصفات والميزات
2. مكانه وقنوات التوزيع
3. هامش الربح
4. الترويج: أين وكيف ستتم الدعاية

Even breakthrough drug without
advertising may fail

حتى الدواء الخارق قد يفشل بدون دعاية

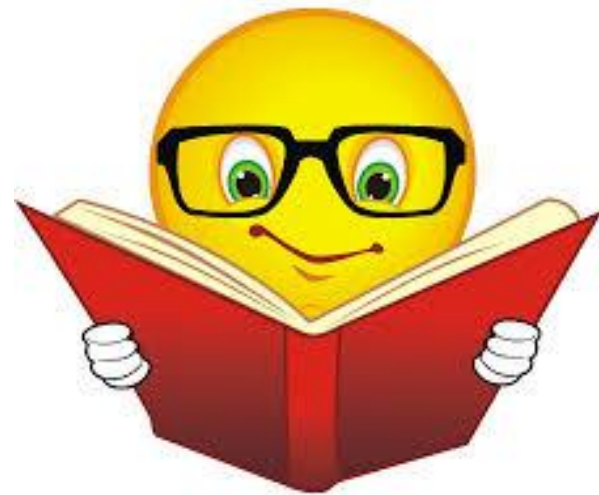
10 TIPS TO BE A SUCCESSFUL PROFESSIONAL

10 Tips To Be A Successful Professional

10 نصائح لتكون محترف ناجح

1- اقرأ المزيد: في كل يوم هناك دراسات طبية جديدة، أمراض جديدة، أدوية جديدة ... الخ،

إذا أردت أن تكون محترفاً ناجحاً فيجب عليك أن تكون مواكباً لما يحدث



2- التواضع: احترم الآخرين، حتى لو كنت شخصًا ممتازًا فالناس يكرهون المغرورين، وستخسر علاقات مهنية وشخصية مع الوقت أكثر مما تربح



3- المال ليس كل شيء: إنه ليس عملاً عادياً عندما تتعامل مع
البشر لذا كن ممتن لذلك



4- الطموح: الطموح لا حدود له ويجب عليك تجديد طموحك لتجديد نجاحك



5- التفاصيل: انتبه للتفاصيل، في حياتنا المهنية هذا قد ينقذ حياة انسان ويجعلك أكثر نجاحا ممن حولك



6- المسؤولية: كن مسؤولاً عن كل عمل تقوم به، فعندما تتحلى بالمسؤولية و الصدق والنزاهة ستنتج



7-مهارات الاتصال: اشذ مهاراك دائماً لأنها احدى أهم المهارات في أي وظيفة



8- إدارة الوقت: يجب أن تدير وقتك بين عملك ونفسك وعائلتك، فأنت لست آلة وتحتاج إلى الاستمتاع بحياتك



9- كن صبورا: اذا كنت محترفا فستصبح مشهورا وستكون ناجحا



