

150 человек, 1 день, 1 тренер! Обучить, вовлечь, отработать

Ярослав Ражев

STADA / тренинг-менеджер, T&D - partner

200 человек, 1 день, 1 тренер! Обучить, вовлечь, отработать

Ярослав Ражев

STADA / тренинг-менеджер, T&D - partner

300 человек, 1 день, 1 тренер! Обучить, вовлечь, отработать

Ярослав Ражев

STADA / тренинг-менеджер, T&D - partner

”

**Если что-то и стоит делать,
так только то, что принято
считать невозможным.**

Оскар Уальд

РЕАЛЬНОСТЬ в Фарме



«Избалованность» рядовых сотрудников обучением



2 - 3 общие Цикловые конференции в год для ~800 сотрудников



Очные тренинги, вебинары, дистанционные курсы, модерационные сессии, бизнес-симуляции, тренинги для клиентов, обучение от руководителей и маркетинга и т.д.

РЕАЛЬНОСТЬ в Фарме



РЕАЛЬНОСТЬ в Фарме



РЕАЛЬНОСТЬ в Фарме

Стандартный заказ на обучение:



100 - 150 человек

1 день

Максимум техники

INTERESTING

NEW



«НИЧЕГО НОВОГО»

«ПЛОХО ОТРАЖАЕТ РЕАЛЬНУЮ РАБОТУ - ИСКУССТВЕННО»

«ПОКАЗЫВАЕШЬ ТО, ЧТО НАДО - И МОЖЕШЬ ОТДЫХАТЬ»

«СКУЧНО»

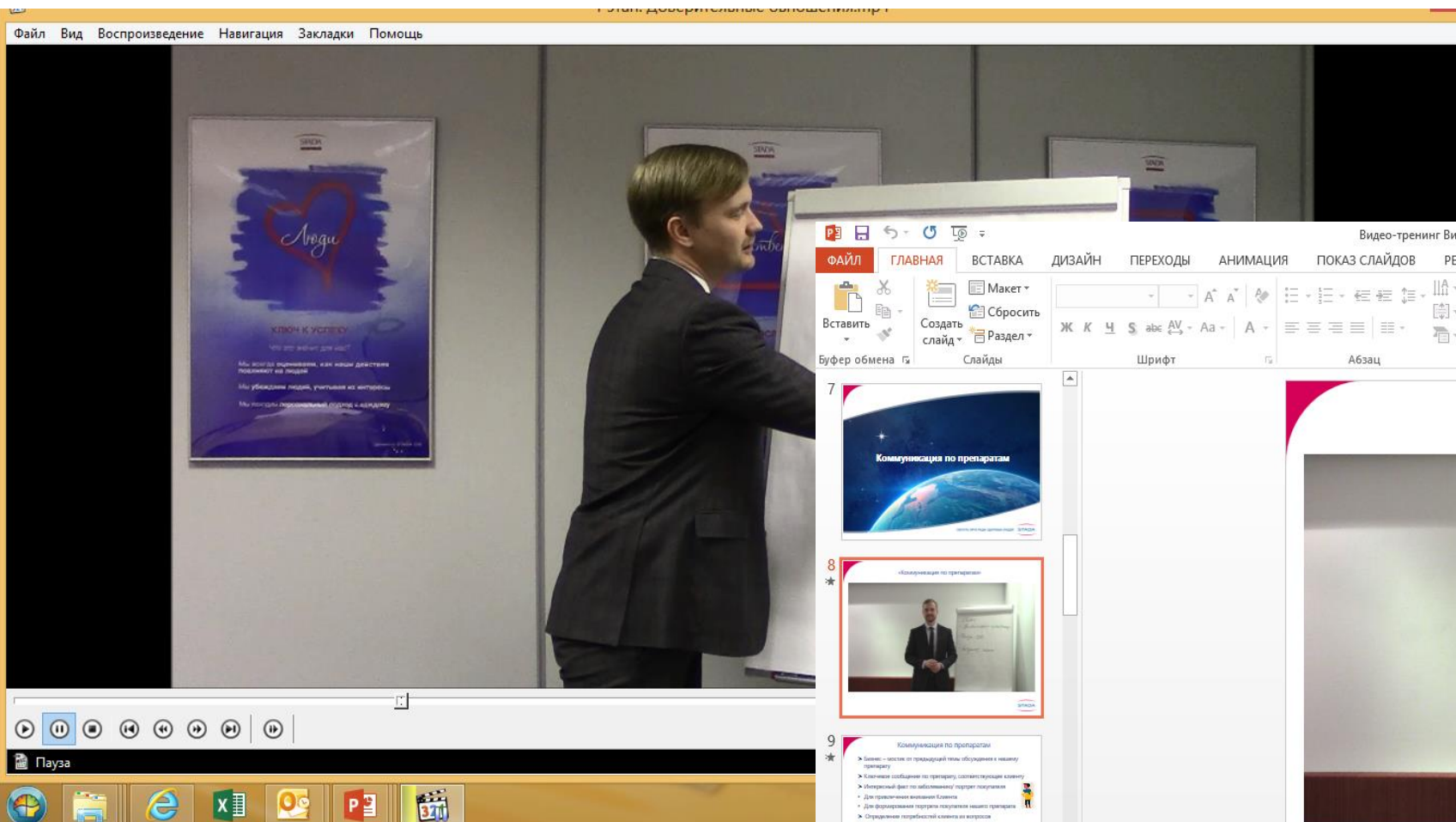
«А КАКИЕ ПРИЗЫ?»

ВИДЕО - ТРЕНИНГ

Нужно отработать новую коммуникацию?
Меняем формат обучения!







Видео-тренинг Визит в Аптеку.pptx - PowerPoint

ФАЙЛ ГЛАВНАЯ ВСТАВКА ДИЗАЙН ПЕРЕХОДЫ АНИМАЦИЯ ПОКАЗ СЛАЙДОВ РЕЦЕНЗИРОВАНИЕ ВИД

Вставить Создать слайд Сбросить Раздел Буфер обмена Слайды Шрифт Абзац Рисование Упорядочить Экспресс-стили Рисунок Найти Заменить Выделить Редактирование

7 **Коммуникация по препаратам**

8 **«Коммуникация по препаратам»**

9 **Коммуникация по препаратам**

- Бизнес – часть от препаратной темы обращаем к нашему препарату
- Ключевые сообщения по препарату соответствуют ключевым
- Обязательный факт по обращению: препарат по рецепту
- Для формирования портрета покупателя нашего препарата
- Структурирование потребностей системы из вопросов
- Связь на вопросы и ответы по нашему препарату и выявление потребности
- Получить информацию от клиента с вопросом о препарате
- Сформулировать сообщение о препарате
- Сформулировать сообщение о препарате
- Получить информацию от клиента с вопросом о препарате
- Сформулировать сообщение о препарате

10 **Коммуникация по препаратам**

Заметки к слайду

СЛАЙД 8 ИЗ 22 РУССКИЙ

ЗАМЕТКИ ПРИМЕЧАНИЯ 70%

22:43 01.06.2017

Технология создания ВИДЕО - Тренинга

Структура обучения

Короткие элементы + жесткий тайминг

Теория + практика

Самоотработка командой + инструкции

Видео

Юмор + энергия

Организация обучения

Помощь тренера + кураторы с коучинговым потенциалом

Необходимо учесть

- 1 Максимально обособленная работа команд (6 - 7 человек + куратор)
- 2 Четкое следование таймингу
- 3 Постоянная связь тренера со всеми кураторами
- 4 Коучинговая работа куратора с командой
- 5 Единая обучающая презентация с фрагментами видео-тренинга, заданиями и подробными инструкциями/ шпаргалками

1 блок отработки = видео + инструкция-шпаргалка + пошаговое задание + секундомер

1 блок ВИДЕО - Тренинга

Начало коммуни

«Начало коммуникации»



Начало коммуникации

- Приветствие + Представление
 - Называем клиента по Имени/Имени Отчеству
 - Демонстрируем доброжелательность
- Фраза для построения/возобновления доверительных отношений
- Актуализация интересной, цепляющей внимание проблематики, связанной с нозологией и позволяющей перейти к предложению нашего препарата



1. Получите у менеджеров и супервайзеров комплект из 3х формулировок для начала коммуникации с клиентами
2. Подготовьтесь к отработке этапа
3. Отработайте этап «Начало коммуникации» в команде
4. Получите обратную связь от менеджеров и супервайзеров



Преимущества ВИДЕО - Тренинга

1

Работа с большим подразделением
минимальными «обучающими» ресурсами

2

Возможность полной и подробной проработки
новых элементов коммуникации

3

Запрос на понимание и отработку
менеджерами новых элементов коммуникации

4

Возможность быстрого включения «новичков»

5

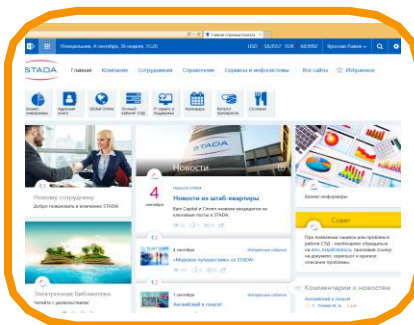
Вовлечение всех участников



Что дальше?



Презентация -
методичка



Корпоративный
сайт/ СДО



Отработка в
регионах

Создавайте новые форматы и Супер продукты!

Остались вопросы?

Свяжитесь со мной

Ярослав Ражев

yaroslav_razhev@mail.ru

