CONCEPT

مبيعات الأدوية وإدارة الحسابات الرئيسية: استهداف الأطباء وتخطيط الزيارات وحسابات المستشفيات

26 – 30 يوليو 2027

دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال



مبيعات الأدوية وإدارة الحسابات الرئيسية: استهداف الأطباء وتخطيط الزيارات وحسابات المستشفيات

المرجع: 18216_634 **التاريخ:** 26 – 30 يوليو 2027 **المكان:** دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال **الرسوم:** SAR 19500

مقدمة:

تواجه فرق مبيعات الأدوية أطباء يمنحون زيارات أقل وأقصر، ولجان قوائم الأدوية والمناقصات في المستشفيات تقرر أي الأدوية تصل إلى الأقسام، وصيدليات وموزعين يتحكمون في توافر المنتج، ومع ذلك يكرر كثير من المندوبين الطبيين رسالة واحدة لكل طبيب. تدرب هذه الدورة من كور كونسبت المندوبين الطبيين ومديري الحسابات الرئيسية في شركات الأدوية والمشرفين الميدانيين على تقسيم الأطباء الواصفين وتخطيط المناطق والزيارات، وعرض المنتج بالأدلة السريرية ضمن مبادئ الترويج الأخلاقي، وإدارة حسابات المستشفيات والصيدليات والموزعين. ويعد المشاركون خطة حساب رئيسي لمستشفى ويتدربون على تنفيذ زيارة طبية.

أهداف الدورة:

- رسم خريطة عملاء سوق الأدوية في المنطقة البيعية: الأطباء الواصفون وصيدلية المستشفى والصيدليات المجتمعية والموزعون والجهات الدافعة
- تقسيم الأطباء الواصفين واستهدافهم حسب الإمكانات ومرحلة تبني الدواء، ثم تحديد تكرار الزيارات ودورة الزيارات الأسبوعية
- تنفيذ زيارة طبية تعرض نتائج الدراسات السريرية بدقة وبمستوى غير سريري وضمن مبادئ الترويج الأخلاقي
- الرد على اعتراضات الأطباء والصيادلة والتمريض المتعلقة بالفعالية والسلامة والتكلفة وعادات الوصف
- تخطيط إدراج الدواء في قائمة المستشفى ومتابعة المناقصات وتغطية أصحاب المصلحة في حسابات المستشفيات ومراجعة حسابات الصيدليات والموزعين
- تسجيل الزيارات في نظام إدارة علاقات العملاء CRM وقراءة مؤشرات الأداء الميدانية وتوجيه المندوبين بقائمة ملاحظة الزيارة

الفئة المستهدفة:

- المندوبون الميدانيون الذين يزورون الأطباء والصيادلة والتمريض للترويج للأدوية الموصوفة
- موظفو حسابات المستشفيات الذين يتابعون إدراج الأدوية في القوائم والمناقصات والاستهلاك في الأقسام
- موظفو الحسابات الرئيسية في شركات الأدوية المسؤولون عن العلاقة مع مجموعات المستشفيات وسلاسل الصيدليات والموزعين
- المشرفون الميدانيون الذين يحددون أهداف المناطق ويراجعون تقارير الزيارات ويوجهون المندوبين
- موظفو قنوات الصيدليات والتجارة الذين يديرون توافر المخزون والطلبيات مع صيدليات التجزئة

محاور الدورة:

اليوم 1: سوق الأدوية وخريطة العملاء والوضع الحالي للمنطقة البيعية

- خريطة عملاء قطاع الأدوية: الأطباء الواصفون وصيدلية المستشفى والصيدليات المجتمعية والجهات الدافعة
- رحلة الوصفة الطبية من التشخيص إلى الصرف وتكرار الوصفة
- مقارنة الملف الوظيفي للمندوب الطبي ومدير الحسابات الرئيسية
- تدقيق الوضع الحالي للمنطقة البيعية: تغطية الزيارات وتكرارها والحصة من الحضور الترويجي
- مبادئ مدونات الترويج الأخلاقي: صدق الادعاءات وتوازن عرض الفائدة والمخاطر وحدود الضيافة

اليوم 2: استهداف الأطباء الواصفين وتقسيمهم ونماذج تخطيط الزيارات

- تقسيم الأطباء الواصفين إلى شرائح عشرية حسب الإمكانات والوصف الحالي
- مراحل سلم تبني الدواء: طبيب غير مطلع ومجرب ومنتظم ومناصر
- قائمة الاستهداف ومصفوفة تكرار الزيارات حسب شريحة الأطباء
- خطة مسارات المنطقة البيعية وتقويم دورة الزيارات الأسبوعية
- نموذج التخطيط المسبق للزيارة: هدف الزيارة والرسالة الرئيسية والخطوة التالية المتفق عليها

اليوم 3: الزيارة الطبية المبنية على الأدلة والرد على اعتراضات الممارسين الصحيين

- قراءة ملخص دراسة سريرية: نقاط النهاية والمقارن والنتائج الرئيسية بمستوى غير سريري
- تسلسل أداة العرض الترويجي: سؤال افتتاحي ونقطة الدليل والدعم البصري والإغلاق
- استكشاف احتياجات الطبيب وإشارات الإنصات في زيارات العيادة القصيرة
- إطار الرد على الاعتراضات المتعلقة بالفعالية والسلامة والتكلفة وعادات الوصف
- تكييف الزيارة للصيادلة والتمريض وتسليم بلاغات الأعراض الجانبية

اليوم 4: قوائم الأدوية المعتمدة في المستشفيات والمناقصات وحسابات الصيدليات والموزعين

- ملف لجنة قائمة الأدوية في المستشفى ومسار إدراج الدواء
- تقويم مناقصات المستشفيات ومراجعة المواصفات الفنية ومتابعة العطاءات
- خريطة أصحاب المصلحة في المستشفى: رؤساء الأقسام والصيادلة السريريون والمشتريات وقادة الرأي
- مراجعة حسابات سلاسل الصيدليات والموزعين: تغطية المخزون وتكرار الطلبيات وتوافر المنتج على الرفوف
- تقارير الزيارات في نظام CRM ومؤشرات الأداء الميدانية: الوصول والتكرار والتغطية ونمو الوصفات

اليوم 5: خطة الحساب الرئيسي للمستشفى ولعب أدوار الزيارة الطبية

- إحاطة حساب مستشفى افتراضي: الأقسام ووضع الدواء في القائمة وموقع المنافسين
- صياغة خطة الحساب الرئيسي للمستشفى: أهداف الحساب وإجراءات أصحاب المصلحة ومحطات المناقصات
- التوجيه الميداني بمرافقة المندوب باستخدام قائمة ملاحظة الزيارة
- لعب أدوار زيارة طبية مع رئيس قسم متشكك وتقديم ملاحظات منظمة
- عرض خطة الحساب الرئيسي للمستشفى ومناقشتها مع الزملاء

المهارات التي ستكتسبها:

- تقسيم الأطباء الواصفين
- تخطيط المنطقة البيعية ودورة الزيارات
- العرض الطبي بالأدلة السريرية
- الرد على اعتراضات الممارسين الصحيين
- إدارة حسابات قوائم الأدوية والمناقصات
- مراجعة حسابات الصيدليات والموزعين
- تقارير الأداء الميداني
- التوجيه الميداني للمندوبين

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بخطة حساب رئيسي لمستشفى افتراضي تغطي وضع الدواء في القائمة وأصحاب المصلحة ومحطات المناقصات
- التدرب على زيارة طبية مع رئيس قسم متشكك وتلقي ملاحظات منظمة قبل الزيارة الميدانية التالية
- توجيه وقت الزيارات المحدود إلى الأطباء والحسابات الأكثر قابلية لتغيير الوصف بدلا من زيارة الجميع بالقدر نفسه
- مقارنة الممارسات الميدانية مع زملاء من شركات الأدوية المبتكرة والجنيسة وشركات التوزيع العاملة مع المستشفيات الحكومية والخاصة

الخاتمة:

تبنى قرارات الوصف وإدراج الأدوية في المستشفيات على الأدلة وإمكانية الوصول والعلاقات التي تتشكل زيارة بعد زيارة وحسابا بعد حساب. تنتقل الدورة من خريطة عملاء قطاع الأدوية والوضع الحالي للمنطقة البيعية إلى تقسيم الأطباء وتخطيط الزيارات، ثم إلى الزيارة الطبية المبنية على الأدلة والرد على الاعتراضات، ثم حسابات قوائم الأدوية والمناقصات والصيدليات والموزعين ومؤشرات الأداء الميدانية. ويخرج اليوم الأخير بخطة حساب رئيسي لمستشفى افتراضي ويتدرب المشاركون على الزيارة الطبية التي تضعها موضع التنفيذ.