
MODALITÉS D'UTILISATION DU PRÉSENT GUIDE

Maintenant que vous avez en main cet outil exclusif, voici quelques suggestions sur la façon d'en tirer le meilleur parti possible :

1. Rendez-vous à l'*Outil d'autoévaluation des compétences* (à la 2^e section du présent guide ou sur le cédérom rattaché à la couverture arrière) et évaluez votre situation actuelle.
2. Envisagez la possibilité d'utiliser un inventaire du style d'apprentissage pour évaluer les activités d'apprentissage qui conviennent le plus à votre style.
3. Recensez les tâches secondaires spécifiques pour lesquelles vous pourriez avoir besoin de formation et classez-les par priorité en fonction de votre situation stratégique.
4. Utilisez le *Catalogue de ressources* (4^e section) pour recenser les ressources qui correspondent le plus à votre style d'apprentissage et aux résultats recherchés au titre de la formation.
5. L'étape suivante consiste à tracer le cheminement que vous désirez suivre pour atteindre votre objectif de développement. Rendez-vous au *Plan d'apprentissage et de développement personnel* (3^e section du présent guide ou sur le cédérom rattaché à la couverture arrière) et appliquez les instructions de la section suivante.
6. Faites-nous part de votre expérience d'utilisation du guide. Vous pourrez noter vos commentaires sur la toute dernière page et nous la télécopier.

MAXIMISER LE POTENTIEL DU TERRITOIRE

Capacité d'analyser le territoire et le marché dans le but d'optimiser les activités de vente

TÂCHES PRINCIPALES	TÂCHES SECONDAIRES
Passer en revue les cibles par segment de clients	<ul style="list-style-type: none"> • Passer en revue les données d'IMS sur les prescripteurs et les points de vente pour les cibles principales, si elles sont accessibles • Analyser l'utilisation des trousseaux d'évaluation clinique par cible principale pour déterminer l'influence de ces dernières sur les habitudes de prescription • Passer en revue les listes de cibles et les récentes notes sur les visites pour en suivre l'évolution • Passer en revue les principaux messages pour chaque segment de cibles • Déterminer l'allocation des ressources promotionnelles pour chaque médecin, et y apporter des modifications, au besoin
Passer en revue le rendement du territoire	<ul style="list-style-type: none"> • Chaque trimestre, passer en revue le rendement du territoire au chapitre des ventes et adapter le plan d'affaires en conséquence • Évaluer les principales données (p. ex., part de marché, indice de la classe, indice du rendement) pour justifier le niveau actuel des ventes • Glaner de l'information auprès des pharmaciens sur les principaux prescripteurs œuvrant dans le territoire • Analyser l'incidence des récentes activités de formation médicale continue (FMC) sur le rendement du territoire, et planifier les activités à venir à la lumière de cette analyse
Élaborer un plan d'action pour atteindre les objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Associer les programmes de FMC et les autres activités clés aux objectifs fixés • Calculer les coûts et les bénéfices prévus, dresser et superviser le budget, et adapter les dépenses et l'allocation des ressources aux nouveaux défis qui se présentent • Planifier et organiser des réunions de vente quotidiennes pour mettre en œuvre le plan d'action et améliorer les résultats de l'entreprise

Nom du représentant pharmaceutique :

BLOC DE COMPÉTENCES : Maximiser le potentiel du territoire	Échelle d'évaluation				Domaine où j'ai	
	Peu/pas d'aptitudes/de connaissances		Beaucoup d'aptitudes/de connaissances		des forces/du succès	besoin de perfectionnement
	1	2	3	4	3	3
ÉLABORER UN PLAN D'ACTION POUR ATTEINDRE LES OBJECTIFS						
<i>Dans quelle mesure est-ce que je réussis à...</i>						
<ul style="list-style-type: none"> • associer les programmes de FMC et les autres activités clés aux objectifs fixés? 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
<ul style="list-style-type: none"> • calculer les coûts et les bénéfices prévus, dresser et superviser le budget, et adapter les dépenses et l'allocation des ressources aux nouveaux défis qui se présentent? 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> • planifier et organiser des réunions de vente quotidiennes pour mettre en œuvre le plan d'action et améliorer les résultats de l'entreprise? 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
PLANIFIER ET METTRE EN APPLICATION UN ITINÉRAIRE DE VISITES EFFICIENT						
<i>Dans quelle mesure est-ce que je réussis à...</i>						
<ul style="list-style-type: none"> • coordonner avec mon équipe un itinéraire de visites optimal? 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
<ul style="list-style-type: none"> • établir un ordre de priorité des visites en fonction du potentiel du marché et de son importance sur le plan géographique? 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> • repérer les exceptions ou les cas isolés dans mon secteur, et mettre au point une méthode pour les joindre? 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> • coordonner mon itinéraire avec mes obligations personnelles, de façon à assurer un équilibre travail-vie personnelle? 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

Nom de la personne remplissant l'évaluation : _____ Date : _____

EFFECTUER DES VISITES DE VENTE

Capacité d'instaurer des procédés de vente efficaces auprès des professionnels de la santé, en ayant recours à une approche axée sur le client, dans le but d'accroître la part de marché et d'atteindre les objectifs commerciaux

1 LIVRES

D



Succès sur ordonnance

*Hélène Meloche, Christie Sterns et Lynda Goldman
Helix Publishing, 2004
www.prescription4success.com
ISBN 0-9734734-0-1*

Ce livre explique comment :

- créer des liens avec des professionnels de la santé pour favoriser la croissance de vos ventes;
- améliorer votre façon d'interagir avec vos collègues pour augmenter votre productivité;
- tirer profit de l'expérience des médecins et des chefs de file de l'industrie;
- mettre en application des stratégies faciles à utiliser, qui vous permettront d'obtenir des résultats immédiats.

D



Savoir poser des questions

*Bellengo – Bogaer
ESF, 2000
www.alapage.com
ISBN : 2710114372*

Cet ouvrage propose une étude approfondie du questionnement présenté comme un atout essentiel du développement personnel puisque la richesse de notre rapport au monde dépend largement des bonnes questions que l'on pose et que l'on se pose. Une condition première pour améliorer la qualité des échanges au cours des entretiens et des réunions : Comment cultiver l'art d'interroger? Comment les questions peuvent influencer les réponses? Comment utiliser à bon escient la valeur argumentative des questions? Quels risques font courir certaines questions agressives? L'enjeu d'une réflexion et d'un entraînement aux techniques de questionnement est clair : progresser dans la compréhension des autres et créer les conditions pour améliorer la valeur de nos décisions.