MERCURY

مبيعات الأدوية والوصول إلى الأطباء

15 – 19 مارس 2027

مدريد (إسبانيا)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

مبيعات الأدوية والوصول إلى الأطباء

المرجع: 189993_120290 **التاريخ:** 15 – 19 مارس 2027 **المكان:** مدريد (إسبانيا) **الرسوم:** Euro 5600

مقدمة

تُعد مبيعات الأدوية والوصول إلى الأطباء من أكثر مجالات التسويق الدوائي تعقيدًا وحساسية في بيئة الرعاية الصحية الحديثة. يواجه الأطباء يوميًا تدفقًا هائلاً من المعلومات العلمية والترويجية، مما يجعل وقتهم محدودًا وقدرتهم على التفاعل انتقائية للغاية. من هنا تبرز الحاجة إلى تدريب مبيعات الأدوية بأسلوب احترافي قائم على الفهم العميق لاحتياجات الطبيب وسياق قراراته العلاجية.

تهدف هذه الدورة التدريبية في مبيعات الأدوية والوصول إلى الأطباء، إلى بناء قاعدة معرفية متينة في تسويق الأدوية للأطباء من خلال منهج علمي منظم. تركز على تطوير مهارات مندوب مبيعات الأدوية في تحليل البيانات الطبية وتقديمها بوضوح. كما تتناول استراتيجيات مبيعات الأدوية التي تعزز الوصول الفعّال للأطباء وبناء الثقة طويلة الأمد. وتغطي أيضًا الجوانب الأخلاقية للترويج الدوائي الاحترافي. وسيمتلك المشارك تصورًا متكاملاً حول إدارة علاقات الأطباء وتحقيق أداء مبيعات مستدام.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة مبيعات الأدوية والوصول إلى الأطباء، الفئات والمحترفين لاكتساب المعرفة والمهارات:

- العاملون في مبيعات الأدوية الميدانية.
- منسقو التسويق الدوائي داخل شركات الأدوية.
- مسؤولو إدارة حسابات الأطباء.
- موظفو الشؤون الطبية.
- خريجو الصيدلة الراغبون في العمل بالمبيعات.
- المندوبون الجدد في الزيارات الطبية الاحترافية.
- العاملون في تطوير أداء مبيعات الأدوية.
- فرق تخطيط مبيعات الأدوية.
- المهتمون ببناء علاقات مع الأطباء.
- كل من يسعى لفهم استراتيجيات الوصول للأطباء في سوق الأدوية التنافسي.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في مبيعات الأدوية والوصول إلى الأطباء، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم شامل لبيئة مبيعات الأدوية والوصول إلى الأطباء.
- تطوير مهارات الاتصال الفعال مع الأطباء.
- تحليل سلوك الطبيب في اتخاذ القرار العلاجي.
- استيعاب أساسيات تحليل سوق الأدوية.
- تطبيق استراتيجيات مبيعات الأدوية المتقدمة.
- التمييز بين الرسالة الطبية والرسالة الترويجية.
- تعزيز مهارات الإقناع في مبيعات الأدوية.
- بناء خطط زيارات طبية احترافية.
- تحسين قدرة المشارك على إدارة علاقات الأطباء.
- استخدام البيانات السريرية في الترويج الدوائي الاحترافي.
- فهم أخلاقيات تسويق الأدوية.
- رفع كفاءة التفاعل العلمي مع الأطباء.
- تحديد احتياجات الطبيب بدقة.
- تخصيص الرسائل التسويقية حسب تخصص الطبيب.
- تطوير مهارات العرض الطبي المقنع.
- تحسين نتائج الزيارات الطبية.
- دعم قرارات التسويق المبنية على الأدلة.
- تحقيق استدامة في تطوير أداء مبيعات الأدوية.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج مبيعات الأدوية والوصول إلى الأطباء:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- تحليل البيانات الطبية والسريرية.
- قراءة نتائج التجارب الطبية بعمق.
- تطبيق مهارات الاتصال الفعال مع الأطباء.
- إدارة حسابات الأطباء باحترافية.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع الأطباء.
- التفاعل مع مختلف شخصيات الأطباء.
- استخدام مهارات الإقناع في مبيعات الأدوية.
- التخطيط الفعال للزيارات الطبية الاحترافية.
- التعامل مع الاعتراضات العلمية بثقة.
- الالتزام بأخلاقيات تسويق الأدوية.
- فهم ديناميكيات سوق الأدوية.
- تقديم القيمة العلمية للطبيب.
- اختيار التوقيت المناسب للتواصل.
- إدارة الحوار الطبي القصير بفعالية.

دراسة سيناريوهات

في تدريب مبيعات الأدوية والوصول إلى الأطباء، سيطوّر المشاركون قدراتهم عبر دراسة السيناريوهات:

- تحليل زيارة طبية قصيرة ذات تأثير عال.
- سيناريو التعامل مع طبيب متحفظ على الترويج.
- دراسة حالة لاختيار الرسالة المناسبة لتخصص معين.
- محاكاة اعتراضات علمية شائعة من الأطباء.
- تقييم عرض بيانات تجربة طبية.
- سيناريو إدارة علاقة طويلة مع طبيب مؤثر.
- تحليل فشل زيارة طبية وأسبابه.
- سيناريو التوازن بين الترويج والأخلاقيات.
- دراسة حالة تخطيط مبيعات الأدوية في منطقة محددة.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

محتوى الدورة التدريبية

الوحدة الأولى: مدخل إلى مبيعات الأدوية وتحليل سوق الأدوية

- مفهوم مبيعات الأدوية والوصول إلى الأطباء.
- خصائص سوق الأدوية الحديثة.
- سلوك الطبيب في بيئة الرعاية الصحية.
- دور مندوب المبيعات في المنظومة الصحية.
- تحليل احتياجات الأطباء العلاجية.
- فهم المنافسة الدوائية.
- قراءة مؤشرات السوق الدوائي.
- ربط التسويق الدوائي بالقرارات العلاجية.
- أساسيات تخطيط مبيعات الأدوية.

الوحدة الثانية: البيانات الطبية والتجارب السريرية في الترويج

- أنواع الدراسات الطبية المستخدمة في الترويج.
- فهم التجارب الطبية العشوائية.
- التحليلات اللاحقة وتحليل ميتا.
- تبسيط الإحصائيات للطبيب.
- عرض النتائج السريرية بوضوح.
- ربط البيانات بالمنفعة العلاجية.
- تقييم قوة الأدلة العلمية.
- استخدام البيانات لدعم الرسالة الطبية.
- تجنب المبالغة في الترويج الدوائي الاحترافي.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الثالثة: الاتصال الفعال وبناء علاقات مع الأطباء

- مبادئ الاتصال الفعال مع الأطباء.
- أنماط التواصل المختلفة.
- اكتشاف أسلوب الطبيب الشخصي.
- تكييف الرسالة حسب التخصص.
- إدارة الحوار القصير.
- كسر نمط التواصل الموحد.
- بناء الثقة المهنية.
- تعزيز إدارة علاقات الأطباء.
- تحسين جودة الزيارات الطبية الاحترافية.

الوحدة الرابعة: استراتيجيات الإقناع وأخلاقيات تسويق الأدوية

- مفهوم الإقناع العلمي.
- مهارات الإقناع في مبيعات الأدوية.
- معالجة الاعتراضات الطبية.
- التعامل مع الأسئلة التحدّية.
- التوازن بين التسويق والعلم.
- أخلاقيات تسويق الأدوية.
- الامتثال للمعايير المهنية.
- الحفاظ على مصداقية المندوب.
- تعزيز الصورة الاحترافية للشركة.

الوحدة الخامسة: تخطيط الزيارات الطبية وتطوير الأداء

- تخطيط الزيارات الطبية الاحترافية.
- تحديد الأطباء ذوي الأولوية.
- إدارة حسابات الأطباء بفعالية.
- تقييم نتائج الزيارات.
- تحسين الأداء بناءً على التغذية الراجعة.
- استراتيجيات الوصول للأطباء المؤثرين.
- تطوير أداء مبيعات الأدوية على المدى الطويل.
- دمج التخطيط مع التنفيذ الميداني.
- قياس أثر الترويج الدوائي.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تقدم هذه الدورة إطارًا متكاملاً لفهم مبيعات الأدوية والوصول إلى الأطباء بأسلوب علمي وأخلاقي. تركز على تطوير مهارات الاتصال، والتحليل، والتخطيط بما يخدم الطبيب والمريض معًا. تسهم في بناء علاقات مهنية مستدامة قائمة على الثقة والقيمة العلمية. تمثل الدورة أساسًا قويًا للارتقاء بمستوى الأداء في مجال مبيعات الأدوية المتقدمة.