



مبيعات الأدوية والوصول إلى الأطباء

30 يونيو - 04 يوليو 2024  
كوالا لامبور (ماليزيا)



## مبيعات الأدوية والوصول إلى الأطباء

رمز الدورة: 128576\_120290 تاريخ الإنعقاد: 30 يونيو - 04 يوليو 2024 دولة الإنعقاد: كوالا لمبور (مالزيا) التكلفة: 3900 اليورو

### المقدمة:

يعد الفهم الكامل لعمالة شركات الأدوية وهوً جدًا عندها يتعلق الموضوع بالتسويق الدوائي، لا يملك الأطباء في هذا الزمن الكثير من الوقت، فهم مغمورون بكل مهارات المعلومات الأخرى، بالإضافة إلى العديد من النشطة الترويجية والرسائل من قبل صناع الأدوية، لذلك من الضروري التخطيط لطرق فعالة للوصول إلى الأطباء في زمن تغير فيه الممارسة الطبية. تركز هذه الدورة التدريبية على مهارات التواصل النسائية اللازمة لمعالجة البيانات الطبية أو التجريبية المعقدة بكفاءة وفعالية مع الأطباء، كما تناقش توقعات الجمهور المستهدف من الفهم لتحليل بيانات التجارب الطبية والعوامل التي تؤثر على اختيار أطباء للعلاج. كما تركز الدورة بشكل خاص على ملفات حياة الأطباء الأكثر شهرة والتحديات الصعبة التي واجهتهم.

### الفئات المستهدفة:

- الفراد المسؤولون عن الشؤون الطبية والدوائية والتسويقية والمبيعات الميدانية.
- أي شخص يقوم باستخدام تقنيات التواصل الفعالة للتواصل مع اختصاصي الرعاية الصحية.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

### الأهداف التدريبية: في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق مهارات التواصل الأكثر تأثيراً في الفئات المستهدفة.
- اكتساب فهم شخصيات الأطباء بناءً على الخلفيات التعليمية والثقافية والنهاج الطبي وأنماط التفكير.
- تحليل نقاط القوة والضعف في البيانات الإحصائية من التجارب الطبية.
- تحديد العوامل التي تؤثر على خيارات علاج الطبيب.
- إنشاء وواد تسويق وفعاليات ترويجية للمنتجات الصيدلانية.

### الكفاءات المستهدفة:

- الذراء وتحليلها.
- التحليلات بأثر رجعي.
- التجارب الطبية.
- بحوث ومارسة التطبيقات.
- أساليب الاتصال المختلفة.
- التفرق بين الرسالة الترويجية والرسالة الطبية.
- شخصيات الأطباء المختلفة والتحديات.
- تأثير الكبير في وقت قصير.
- معالجة المخاوف.
- شخصيات الأطباء المختلفة.
- الرسالة التي بها التحدي والاقتراءات.
- اختيار الفئة المستهدفة.

### محتوى الدورة: الوحدة الأولى، السؤال والجواب المستند إلى الأدلة:

- تطبيقات وسائل الدراسة المختلفة
- الدراز وتحليله
- التحليلات باثر رجعي
- تحليلات المجموعة الفرعية
- الدراسات المتعلقة بالملحوظة

#### **الوحدة الثانية، التجارب الطبية:**

- تفصيل التجربة
- تقديم البيانات
- الإحصائيات للطبيب
- بحوث ومارسة التطبيقات

#### **الوحدة الثالثة، التواصل مع الأطباء:**

- أساسيات التواصل
- أساليب الاتصال المختلفة
- اكتشاف أسلوب التواصل مع الطبيب
- كسر منهجية "مقاييس واحد يناسب الجميع"
- التفريق بين الرسالة الترويجية والرسالة الطيبة

#### **الوحدة الرابعة، شخصيات الأطباء المختلفة والتحديات:**

- فن ال/mlحظة
- إيصال الرسالة
- التأثير الكبير في وقت قصير
- بناء الأساس
- معالجة المخاوف
- الرد على أسئلة مختلفة والغرض منها
- ماذا تقول ومتى؟

#### **الوحدة الخامسة، العوامل المؤثرة في اختيار العلاج:**

- وجهات نظر الطبيب المختلفة
- شخصيات الأطباء المختلفة
- معالجة المشاكل

#### **الوحدة السادسة، تقديم البيانات:**

- النسخة التي بها تحدي والاقتراحات
- تيسير الدخول

#### **الوحدة السابعة، التسويق وترويج الفعاليات:**

- تنوع الفعاليات والغايات المخصصة لها



London - UK +447481362802  
Istanbul - Turkey +905395991206  
Amman - Jordan +962785666966

- اختيار الفئة المستهدفة
- العمل مع المتخصصين والحضور
- التأكيد من الفاندة العالمية
- نقل الرسالة و الحفاظ على المعايير التعليمية والأخلاقية العالية



نحوذح تسجيل :  
وبيعات الندوية والوصول إلى النطباء

رمز الدورة: 120290 تاريخ الإنعقاد: 30 يونيو - 04 يوليو 2024 دولة الإنعقاد: كوالا لايمبور (مالزيا) التكلفة: 3900 اليورو

معلومات الوشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

المسمي الوظيفي: .....  
الهاتف / الجوال: .....  
البريد الإلكتروني الشخصي: .....  
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....  
العنوان: .....  
المدينة / الدولة: .....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

المسمي الوظيفي: .....  
الهاتف / الجوال: .....  
البريد الإلكتروني الشخصي: .....  
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي