



التسويق الدوائي



محتوى الدورة

الوحدة الأولى، احصائيات الأطباء - ما الذي يجب معرفته؟:

- نظرة عامة على الوحدة العلمية
- السؤال والجواب المستند إلى الأدلة
- تطبيقات وسائل الدراسة المختلفة:
- النزاهة وتحليل هيئتنا
- التحليلات بأثر رجعي
- تحليلات الهجوم الفرعية
- الدراسات المتعلقة بالملاحظة
- التجارب الطبية
- تفصيل التجربة
- تقدير البيانات
- الاحصائيات للطبيب
- بحوث مهارة التطبيقات

الوحدة الثانية، التواصل مع الأطباء:

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

الوحدة الثالثة، شخصيات الأطباء المختلفة والتحديات:

- فن الملاحظة
- إيصال الرسالة
- التأثير الكبير في وقت قصير
- بناء الناس
- معالجة المخاوف
- الرد على أسئلة مختلفة والغرض منها
- ماذا تقول ومتى؟

الوحدة الرابعة، العوامل المؤثرة في اختيار العلاج:

- وجهات نظر الطبيب المختلفة
- شخصيات الأطباء المختلفة
- معالجة المشاكل
- تقديم البيانات
- الأسئلة التي بها تحدي والاقتراحات
- تيسير الدخول

الوحدة الخامسة، التسويق وترويج الفعاليات:

- تنوع الفعاليات والغراض المخصصة لها
- اختيار الفئة المستهدفة
- العمل مع المتحدثين والحضور
- التأكد من الفائدة العلمية
- نقل الرسالة مع الحفاظ على المعايير التعليمية والأخلاقية العالية