



Autor:
Carlos Alberto
Pereira Passos

Energia e auto-imagem

Voce faz a diferença na propaganda médica

“Rapidinho, pois hoje o consultório está lotado!”

Isto soa familiar?

Tenho certeza que você e grande parte dos representantes da indústria farmacêutica, um dia, passaram por situação semelhante. Como devemos nos sentir diante de situação tão desagradável?

- Impotente?
- Deslocado?
- Subestimado?

Em realidade, uma grande quantidade de representantes sente isso o tempo todo. A persistência deste sentimento produz uma onda de acomodação que se propaga indefinidamente causando uma inércia perniciosa na relação profissional com o médico a ser visitado. Isto pode ocorrer até o momento em que, sozinho, o representante descobre que algo pode ser feito para mudar esta situação.

O primeiro estágio desta transformação relaciona-se à capacitação do profissional de propaganda médica. Isto significa: aquisição de conhecimentos sobre patologias e produtos relacionados; desenvolvimento de habilidades técnicas, tais como, comunicação, negociação, contorno de objeções, etc. Temas estes já abordados em vários artigos que publicamos no Interação. Esta etapa é considerada crítica pela importância que tem no desenvolvimento de uma imagem profissional forte e técnica junto ao médico. Naturalmente, o médico “aprende” a reconhecer estes atributos e que o faz diferente dos demais representantes tipicamente conhecidos como “dá licença, doutor!” – é o momento de aquisição de credibilidade e reconhecimento profissional. Momento este em que o representante passa a

ser conhecido pelo nome e não pelo laboratório em que trabalha.

Esta condição, infelizmente, não é o bastante. Afinal, muitos profissionais, de empresas tão qualificadas quanto a Barrenne, descobrem a mesma coisa. É preciso, no entanto, fazer a diferença e assumir a liderança das visitas médicas. Isto é o contrário de sentir-se como subordinado do médico. Quando o representante age como subordinado do médico, isso transparece em seus atos e palavras. Mostra-se subserviente e intimidado. Fica esperando que o médico faça alguma coisa por ele e usa a linguagem de um perdedor:

- Não quero abusar de seu tempo...
- Se não for incomodá-lo...
- Sei que está muito ocupado, por isso serei breve...

O segundo estágio desta transformação relaciona-se à presença do representante (atitude e aparência) e a forma com que contagia o médico com sua energia (entusiasmo).

Energia – quando há falta de energia, o médico percebe,

todo mundo nota. Energia significa contato positivo – o representante se sente confiante, imbatível, entusiasmado com o trabalho que desenvolve e isto se irradia às pessoas à sua volta – atendente, farmacêutico, médicos - fazendo com que fiquem na expectativa de recebê-lo mensalmente.

Esta onda de energia ou entusiasmo deve fluir naturalmente. Pense nisso. Duas regra muito simples para obter esta condição é:

- Libere sua mente de tudo o mais e concentre-se no que é mais importante, a visita, o médico. Livre-

*Libere sua mente de tudo o mais e concentre-se no que é mais importante, a visita, o médico...
“Meu tempo é valioso e devo aproveitá-lo muito bem!”*

UpGrade Treinamento & Desenvolvimento

Rua Alvarenga, 797 sala 08
CEP 05509-001
City Butantã
São Paulo - SP

Tel/Fax: (11) 3031-4495
site:
www.upgradetd.com.br

Contato:
cursos@upgradetd.com.br



Autor:
Carlos Alberto
Pereira Passos

Energia e auto-imagem

Voce faz a diferença na propaganda médica

se dos “ladrões” de entusiasmo: negação, culpa, pessimismo, dificuldades financeiras, etc.

- Antecipe os resultados positivos dessa visita. “Esta é uma grande oportunidade para conquistar mais um prescritor. “Meu tempo é valioso e devo aproveitá-lo muito bem!”

Auto-imagem (aparência) - Inconscientemente as pessoas costumam avaliar e pensar a seu respeito pelo que diz, faz ou pelo aspecto de sua aparência. Neste sentido, é preciso transmitir seriedade e profissionalismo. O contrário desta condição, às vezes não percebida pelo representante que descuida deste tema, são os sinais que afetam sua imagem: mãos suadas, mau hálito, cabelo e roupa em desalinho, pasta descuidada e desarrumada, odor que exala do corpo, olheiras profundas, face rancorosa, etc.

A cada visita realizada aos médicos, parte de sua imagem vai sendo construída, seja de forma positiva ou negativa. Pouco a pouco, atitude, energia e aparência vão consolidando uma imagem que pode ser diferente da imagem que você deseja. Então, é necessário seguir regras básicas relacionadas à aparência:

- Estar sempre bem vestido, limpo e esmerado;
- Transmitir sempre a sensação de estar descansado, tranquilo;
- Demonstrar atenção focal ao médico visitado.

Lembre-se de que sua atitude, energia e aparência podem conquistar a atenção do médico, já nos primeiros momentos da visita. Atuar de forma positiva é construir a auto-imagem que atrai as pessoas e facilita o desenvolvimento do seu trabalho.

Pense nisso ao sair de casa, ao entrar no

consultório do médico e apresentar-se como o representante Barrene. Irradie sempre energia e construa a melhor imagem que se pode ter.

Carlos Alberto Pereira Passos
(Boletim Oficial de Treinamento
Barrene 31/2005)

Carlos Passos, foi diretor de Suporte e Serviços Comerciais coordenando os departamentos de Treinamento, Administração de Vendas, Eventos, CRM/Comunicação com o cliente, Viagens e Logística da Pharmacia. Nos 32 anos de experiência na Indústria Farmacêutica ocupou cargos executivos em diversos laboratórios: Mead Johnson; Merck Sharp & Dhome; Richardson Merrel Moura Brasil; Glaxo; Rhodia; Farmitália Carlo Erba; Pharmacia & Upjohn e Pharmacia. Presta consultoria, Treinamento & Desenvolvimento para Indústria farmacêutica.

UpGrade Treinamento & Desenvolvimento

Rua Alvarenga, 797 sala 08
CEP 05509-001
City Butantã
São Paulo - SP

Tel/Fax: (11) 3031-4495
site:
www.upgradetd.com.br

Contato:
cursos@upgradetd.com.br