



Autor:
Carlos Alberto
Pereira Passos

Propaganda médica e a habilidade no uso de informações

Uma das ferramentas mais importantes do profissional de propaganda médica é a habilidade que possui em usar as informações, sejam aquelas informações adquiridas através de leitura de manuais, boletins, sessões de treinamento sobre produtos ou informações adquiridas durante o diálogo com os médicos, durante o ciclo de visitação promocional.

O profissional da propaganda médica consciente da importância do estudo dos manuais, de seu papel ao participar de reuniões de treinamento, seja assistindo uma apresentação ou mesmo envolvendo-se em discussões em grupos; tem uma visão diferente e mais técnica ao lidar com as informações recebidas. Sabe que todo assunto que chega ao seu conhecimento através destes recursos deve ser bem compreendido antes de utilizá-lo em um diálogo com os médicos. Sabe que tudo que é apresentado com a finalidade de aumentar o conhecimento, tem sua importância e pode ser vital na hora da verdade – diante do médico. Esta é uma consciência profissional importante e que faz a diferença.

Assim, quando estamos no campo, sempre que conversamos com um médico, estamos a todo instante sendo testados desta habilidade de usar as informações que adquirimos ao estudar os informativos de treinamento ou através das reuniões que participamos.

Mais importante ainda é saber que, ao dialogar com um médico estamos freqüentemente ouvindo um número grandioso de informações: declarações ou relatos de experiência adquirida com a utilização de um produto, opiniões a respeito de certos conceitos apresentados em literaturas, idéias, sentimentos, etc. Se a forma de propagar não se traduz por um tradicional monólogo, onde a importância maior está

voltada em transmitir as informações adquiridas, certamente, com o formato de propaganda dialogada, estaremos sempre transmitindo informações e ouvindo muitas informações por parte do médico.

O que fazemos com as informações que recebemos?

A capacidade que temos de reter e utilizar inteligentemente as informações recebidas durante um diálogo faz a diferença nos resultados de um trabalho promocional. O mérito está em decodificar ou interpretar o que ouvimos ou percebemos, mesmo “nas entrelinhas”, nas frases pronunciadas pelo interlocutor.

Este é o primeiro passo do processo – **decodificar ou interpretar**.

Decodificar ou Interpretar – durante um diálogo em que o médico responde ou se pronuncia a respeito de um determinado assunto, a conduta é simples: pergunte para si mesmo o que ele quer dizer com isto? o que há de novo nesta informação? entendi bem o que foi dito?

...sempre que conversamos com um médico, estamos a todo instante sendo testados desta habilidade de usar as informações que adquirimos ao estudar...

Um representante diante de um médico deve comportar-se como um repórter ou como um investigador. Buscar através de perguntas, principalmente perguntas do tipo abertas, respostas:

- que tenham significado;
- que permitam a compreensão do assunto discutido;
- que elucidem eventuais dúvidas existentes;
- que descubram os objetivos que o médico possui para um determinado tratamento, etc.

Quando isto ocorre, a etapa mais

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

Propaganda médica e a habilidade no uso de informações

importante do processo está nas decisões que o representante toma ao lidar com as informações recebidas ou identificadas neste diálogo.

O que fazer?

Condutas, tais como:

- anotar na ficha de visita médica;
- fazer anotações em uma agenda.

Permitem que os dados sejam registrados para uma futura utilização. Este é o segredo. Não é possível confiar na memória ao lidar com um volume tão grande de informações coletadas durante todo um dia de trabalho e de visita médica.

Pense na possibilidade em que, durante um dia de trabalho, visitamos 20 médicos, pesquisamos junto a cerca de 03-04 balconistas de farmácias, conversamos com 05-10 outros colegas representantes... e, ao mesmo tempo, confiamos na memória ao decidir atualizar o fichário ao chegar em casa, após o jantar!

O que poderá ocorrer, como resultado desta decisão?

“Houve um comentário interessante sobre Valdorm e que gostaria de escrever para meu supervisor ou para o marketing porem não consigo lembrar!”,

“O que Dr. Severino me pediu?”,

“Não consigo lembrar o nome do médico que prescreveu Celox e que foi identificado pelo balconista da Farmácia Rosário”...

A ausência de uma simples informação como esta poderá não ser percebida por

outras pessoas interessadas, não resultará em nenhum prejuízo aparente, não haverá nenhuma consequência maior do que a falta de zelo ou habilidade, mas que fará uma grande diferença no resultado do seu trabalho, isto sim, fará!

Isto é elementar, meu caro!

O poder do uso da informação é inegável. Sabendo usá-la, a liderança estará nas mãos de quem as possui e as utiliza muito bem.

Pense nisto a cada visita médica, em cada diálogo iniciado e a cada informação recebida.

Carlos Alberto Pereira Passos
(Boletim Oficial de Treinamento
Barrene 29/2005)

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.

...a etapa mais importante do processo está nas decisões que o representante toma ao lidar com as informações recebidas...

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