

Коллаборация в обучении - окупаемость вложений стейкхолдеров

Любовь Корпачева
Руководитель проектов

Причины создания коллаборации

- ▶ Денег нет, от слова, COVSEM (мир VUCA добрался до фарм.розницы, 6-технологический уклад и все покупатели уходят в e-commerce)
- ▶ Новое поведение покупателей, 75% Y поколение уже к 2025 году (интернет покупки, выбор по малой цене, как и X поколение)
- ▶ Политика страны на ориентацию покупателя на дженерики
- ▶ Закон, запрещающий врачам рекомендовать лекарственные средства
- ▶ Online обучение именно в этой области не работает (влияние особенности экспертных продаж и лично-деловых качеств провизоров)

Стейкхолдеры



Medice Pharma GmbH & Co. KG

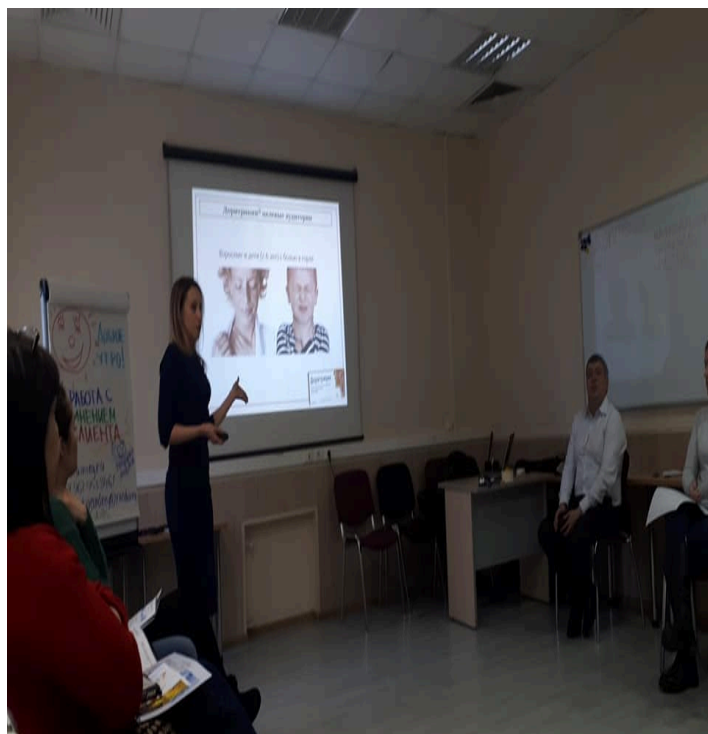


Роли участников

Участник	Роли в проекте
Андрей Равицкий	Методолог, Модератор, тренер
Представители производителей	Инвесторы, Эксперты по продукту, актеры, играющие роль клиентов
Сотрудники фарм.сети	Эксперты в области поведенческой экономики, обучающиеся
Сотрудники HR департамента	Люди, верящие в девиз «С миру по нитке, голому рубаха»

Обучение по темам

- ▶ Презентационные продажи
- ▶ Навыки непрямого влияния
- ▶ Работа с мнением клиента



Результаты

- ▶ 23,47% прирост продаж «очищенный» по данным лек.средствам
- ▶ Повышение индекса смыслового уважения к не дженерикам
- ▶ Развитие коммуникативных компетенций у всех участников 😊
- ▶ Понимание сотрудниками их роли в формате «Фарм.розница будущего»
- ▶ Минимизация риска оппортунистического поведения покупателями (теория контракта)
- ▶

И вам не хворать!!!



Корпачева Любовь
+7-916-683-61-83
korpachevalg@gmail.com