



Дистанционное обучение медицинских представителей

Дистанционное обучение - мощный инструмент, обеспечивающий компании конкурентное преимущество.

Выбор подходящей Системы Управления Обучением (LMS) - это очень важный шаг, который будет влиять на ваш бизнес в течение нескольких лет.

Локализация и адаптация собственного контента

Скорее всего в вашей компании уже есть корпоративная LMS, и даже возможно она уже включает в себя тренинги для мед-представителей. Это могут быть тренинги, сделанные центральным офисом для всех стран или какой-то страной для себя. Таким образом, рядом с вами имеется ресурс, который вы не можете использовать пока он не будет локализован. Локализация тренингов для российского рынка - это наша специализация.

Выбор собственной локальной LMS

Возможно вы не хотите или не можете использовать глобальную LMS и планируете внедрить LMS только для своей страны. В этом случае Вам помогут наши консультации по вопросам выбора LMS. У нас есть опыт и знание всех доступных на рынке Систем Управления Обучением, как международных, так и местных разработок.

Мы консультируем по вопросам выбора и внедрения и поддержания LMS на уровне местного подразделения ком-

пании, включая наполнение её актуальным содержанием.

Мы также поможем внедрить ту Систему Управления Обучением, которую Вы уже выбрали.

Применение ДО для вводных тренингов

Текучка среди мед-представителей достаточно высока. К тому же регулярно появляются новые продукты и происходят мини-реорганизации, когда представители перебрасываются на новые для них продукты и терапевтические направления. Все это требует регулярных и оперативных вводных тренингов по продуктам, а также по HR процедурам для новых сотрудников.

Часто получается, что несколько опытных сотрудников компании несколько раз в год должны тратить по 1-2 рабочих дня на проведение вводных тренингов для 2-3 новых сотрудников. В обычном формате вводные тренинги невозможно проводить для каждого нового сотрудника сразу после приема на работу. Это значит, что некоторое время, иногда несколько месяцев, новый сотрудник работает, не пройдя вводного тренинга.

Перевод вводного тренинга частично в формат дистанционного обучения легко решает все эти проблемы. Менеджеру по продукту, мед-советнику, тренинг менеджерам и сотрудникам HR теперь не надо регулярно отрываться от своих основных обязанностях и от

Варианты внедрения Дистанционного Обучения:

- Локализация и адаптация собственного контента
- Выбор собственной локальной LMS
- Применение ДО для вводных тренингов
- Перенос части готовых тренингов в онлайн для предварительной подготовки мед-представителей перед сейлз-конференцией, а также повышение доступности материалов после конференции
- Он-лайн тестирование полученных знаний
- Фиксация дорогостоящих тренингов для их регулярного использования и повышения доступности для мед-представителей



Обучение медицинских представителей

Преимущества Дистанционного Обучения для фармкомпаний:

*1. Возможность
донести единообразные
сообщения и идеи, не
зависящие от
индивидуальной
интерпретации тренеров*

*2. Гибкость и скорость
обучения*

*3. Комплементарность
и совместимость с
традиционными
способами обучения*

*4. Легкость в
сохранении и
регистрации событий и
результатов обучения*

работы с клиентами, достаточно сделать дистанционный тренинг и обновлять его при необходимости. А новым сотрудникам не придется работать несколько месяцев без необходимых знаний. Таким образом, новый сотрудник получает базовые знания удаленно, потом некоторое время работает, а когда приходит время очного тренинга, он уже имеет и базовые знания и опыт работы, а значит очный тренинг пройдет на более высоком качественном уровне.

Предварительная подготовка мед-представителей перед сейлз-конференцией

Фармкомпании тратят изрядные усилия и средства на проведение сейлз-конференций.

Новые технологии и тут помогут в предварительной подготовке представителей а также доступе к видеоматериалам этого дорогостоящего мероприятия после его окончания. В принципе переноса в мультимедиа формат заслуживают многие качественные мероприятия, тренинги и конференции проводимые фирмой. Затраты на этот перенос незначительны по сравнению с затратами на подготовку материалов и проведение мероприятия. В виде результата получается существенное, иногда в разы, расширение аудитории, и повышение доступности материалов, которые начинают жить второй жизнью.

Он-лайн тестирование полученных знаний

Новые технологии позволяют улучшить контроль за уровнем подготовки полевых сил.

Вопросы для тестов отбираются на основании важности для продаж тех единиц знания, которые надо проверить. Вместо множественных от-

ветов применяются альтернативные интерактивные способы. Каждый вопрос валидируется в ходе предшествующих тестов и таким образом для каждого вопроса известна степень его сложности. Наконец, менеджеры получают возможность увидеть уровень знаний в целом, по каждому сотруднику и по каждому вопросу.

Повышение доступности дорогостоящих тренингов для мед-представителей

Новые технологии помогают повысить качество учебного материала. Разработка тренинга собственными сотрудниками обеспечивает внедрение в тренинг маркетинговой стратегии и правильную расстановку акцентов при отражении преимуществ продукта. Привлечение лидеров мнений даёт знание потребностей потребителей и представление о терапевтической области. В обоих случаях есть риск академичности и включения в курс лишней информации, в которой размывается то важное, что необходимо мед-представителю для работы. Участие методистов гарантирует построение эффективного курса, где информация представлена ступенчато по степени важности для продаж.

Однако, привлечение профессионалов обучения может оказаться слишком дорогим для разовых тренингов. Логично зафиксировать их работу в виде дистанционного тренинга, доступного для многих сотрудников в течение длительного времени. Это повышает рентабельность профессиональной разработки учебного материала. Привлечение профессионалов для разработки тренингов не только повышает их качество, но также способствует повышению квалификации сотрудников собственного тренинг отдела.

www.pharma-learning.com

Москва 101000, Архангельский пер. д.3,
Тел. +7 (495) 923 4764, +7 916 5152479
e-mail: lms@xp-m.ru