



## Разработка и локализация медицинского контента

Фармкомпании имеют в своем распоряжении огромный объем информации.

Те компании, которые умеют наиболее эффективно доносить свои данные через полевые силы до врачей и людей, принимающих решения, получают конкурентное преимущество над остальными.

Ключевым фактором успеха в этой гонке является подготовка и обучение медицинских представителей и других сотрудников, находящихся на передней линии взаимодействия с потребителями.

Лидеры рынка постепенно отходят от традиционной модели постоянного обучения мед-представителей, при которой все полевые силы собираются для тренинга 2-3 раза в год. Все чаще используется смешанный вариант с применением дистанционного обучения.

При этом доступ к огромному массиву информации, в который инвестировала компания на глобальном уровне, оказывается затруднен из-за языкового барьера, отсутствия адаптации глобальных данных к условиям местного рынка, а также из-за ограниченного доступа мед-представителей к глобальной LMS.

Эффективное использование глобальных материалов требует их локализации, а это не просто вопрос перевода текстов.

Локализация требует интеграции в маркетинговую стратегию на уровне страны и адаптации к условиям местного рынка.

Наша система локализации контента включает в себя следующие компо-

ненты:

- Перевод
- Написание медицинских текстов
- Составление и валидация тестов для проверки знаний.
- Интеграция с действующей стратегией продвижения продукта и адаптация к текущей ситуации на рынке.
- Разработка оригинального контента для медицинских тренингов

### Перевод

Перевод медицинских и фармацевтических текстов – высоко специализированная область. Мы используем только квалифицированных и опытных в этой области переводчиков, как правило – это врачи, имеющие опыт в соответствующей терапевтической области.

### Написание медицинских текстов

Наши авторы могут превратить сложный научный материал в легкопонятный и увлекательный учебный модуль.

Мы готовим медицинские тексты следующих направлений:

- Учебный материал для тренингов, включая тесты
- Медицинская информация
- Научные медицинские статьи
- Отчеты о клинических исследованиях и клинические резюме по продуктам
- Протоколы клинических исследований

### Составление и валидация тестов для проверки знаний

Каждый менеджер хочет, чтобы врачи выделяли его представителей среди всех прочих. Уровень подготовки представителя не только позволяет ему самому уверенней и убедительней донести до

*Система локализации контента включает в себя следующие компоненты:*

- Перевод

- Написание медицинских текстов

- Составление и валидация тестов для проверки знаний

- Интеграция с действующей стратегией продвижения продукта и адаптация к текущей ситуации на рынке

- Разработка оригинального контента для медицинских тренингов



*Наши решения дадут медицинским представителям и сэйлз-менеджерам уверенность в себе и в том, что они обладают самым последним, актуальным и необходимым знанием о своем продукте. Это позволит им давать уверенные и обоснованные*

врача информацию о продукте, преодолеть его сомнения и возражения и добиться результата в виде регулярной выписки и приверженности. Он также помогает ему выделиться в глазах врачей, запомниться и рассчитывать на большее внимание с их стороны.

Мы провели опрос среди российских врачей о качестве медпредставителей разных компаний. С большим отрывом победила одна частная фармкомпания, известная вниманием и тщательностью в выборе и обучении своих полевых сил и контроле их знаний. Личности представителей этой компании врачи чаще всего могли вспомнить, и именно их врачи называли лучшими.

Обычный метод контроля знаний в виде бумажного тестирования и вопросов, составленных самими тренерами, имеет следующие недостатки:

- Субъективность и некорректность вопросов.
- Отвлечение внимания на выбор среди множественных ответов
- Вероятность случайного выбора правильного ответа среди нескольких
- Девияция в сторону тестирования малозначимых для продажи, но интересных для автора теста фактов
- Отсутствие валидации тестов
- Невозможность видеть результаты тестирования по всей организации в деталях.

Из-за субъективности вопросов и отсутствия валидации тестов очень трудно увязать их с общей оценкой сотрудника

Ситуация, меняется в случае применения новых технологий для тестирования знаний представителей.

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

**Интеграция с действующей стратегией продвижения продукта** и адаптация к российскому рынку.

Мы предоставляем не просто онлайн тренинги, а интеграцию ключевых данных о продукте, необходимых для его успешных продаж. Это гарантирует, что Ваши полевые силы будут иметь необходимые для продаж знания продуктов и то, что это знание будет подтверждено в объективных тестах.

**Разработка оригинального контента для медицинских тренингов**

Мы разрабатываем дистанционные и смешанные курсы обучения для фармацевтических компаний, чтобы они могли обучать медицинских представителей быстро, эффективно и экономично.

Ваши сотрудники будут оперативно получать четкое представление о конкурентных преимуществах Ваших продуктов.

Вместо долгого изучения объемных книг и материалов или многодневного слушания презентаций, обучение превращается в легкодоступное практическое знание.

Наши решения дадут Вашим представителям и сэйлз-менеджерам уверенность в себе и в том, что они обладают самым последним, актуальным и необходимым знанием о своем продукте. Это позволит им давать уверенные и обоснованные рекомендации врачам.