

Szanowni Państwo!

Zapewnienie dużej sprzedaży produktu na konkurencyjnym rynku farmaceutycznym jest trudnym zadaniem, a zbudowanie skutecznego zespołu przedstawicieli medycznych wymaga czasu i sporych inwestycji. Warto zdecydować się na outsourcing - zlecić prowadzenie sprzedaży doświadczonej firmie, która zagwarantuje wysoką jakość usług i rozsądne koszty.

Hipokrates od 1998 roku prowadzi projekty dla firm farmaceutycznych. Zapewniamy rekrutację, profesjonalne szkolenia oraz zarządzanie zespołami przedstawicieli medycznych i handlowych. Dostosowujemy się do potrzeb naszych Klientów, aby wspólnie osiągnąć sukces.

*Jeżeli myślicie Państwo -
o skutecznej sprzedaży Waszego produktu,
o zmniejszeniu kosztów,
o oszczędności czasu
- zapraszamy do współpracy.*

O FIRMIE

Początki działalności firmy Hipokrates sięgają 1998 roku, wówczas zaczęliśmy świadczyć usługi polegające na budowaniu i zarządzaniu zespołami przedstawicieli medycznych. Koncepcja outsourcingu zespołów sprzedażowych dopiero torowała sobie drogę na rynku farmaceutycznym. Nasza firma szybko rozwijała się, pozyskiwała klientów, wprowadzała nowe usługi - konsulting, rekrutację, szkolenia, wynajem przedstawicieli handlowych.

Zdajemy sobie sprawę, że świadczenie usług dla branży farmaceutycznej wymaga wyjątkowego doświadczenia i kompetencji. Dlatego zatrudniamy głównie lekarzy i farmaceutów, posiadających wysokie kwalifikacje do pracy związanej z promocją i przekazywaniem wiedzy dotyczącej leków. Dysponujemy zespołem ponad 150 wyszkolonych przedstawicieli, kierowników regionalnych i kierowników projektów. Dzięki nim osiągamy sukcesy i możemy zaspokajać wszystkie potrzeby firm związane z marketingiem farmaceutycznym i sprzedażą.

Priorytetami naszej pracy są skuteczność w generowaniu sprzedaży i satysfakcja Klientów, których staramy się obsługiwać kompleksowo. Dotychczas wprowadziliśmy na rynek prawie 50 nowych leków oraz wzmocniliśmy pozycję ponad 70 preparatów. Doświadczeniem, które zdobyliśmy dzięki wieloletniej obecności na rynku farmaceutycznym, dzielimy się z naszymi Klientami na każdym etapie prowadzenia projektu.

MISJA

Misją Hipokratesa jest wspomaganie działalności firm z branży farmaceutycznej w zakresie promocji produktów leczniczych poprzez świadczenie najwyższej jakości usług doradczych i outsourcingowych.

PRZEDSTAWICIELE MEDYCZNI

W aktualnie prowadzonych projektach zatrudniamy w sposób ciągły ponad 150 przedstawicieli medycznych i handlowych. Stale uzupełniamy bazę osób gotowych w krótkim czasie podjąć pracę. Dzięki temu możemy szybko odpowiadać na potrzeby naszych Klientów na terenie całego kraju. Zarządzamy zespołem sprzedażowym i ponosimy wszystkie koszty związane z jego utrzymaniem. Nasi Partnerzy mogą skupić się na określaniu strategicznych celów marketingu swoich produktów.

Produkty

PANACEUM - dedykowana sieć sprzedaży

Budujemy zespół przedstawicieli medycznych i zarządzamy projektem na wszystkich etapach. Rekrutację, szkolenia i sprzedaż prowadzimy zgodnie z oczekiwaniami Klienta, uwzględniając specyfikę produktów.

ANTIDOTUM - krótkie akcje promocyjne

Wynajmujemy przeszkolony zespół przedstawicieli medycznych w celu okresowego zwiększenia promocji, np. w odpowiedzi na działania konkurencji, podczas wprowadzania nowego produktu na rynek, przed sezonem sprzedażowym.

SUPPLEMENTUM - uzupełnienie zespołu sprzedaży

Włączamy naszych przedstawicieli medycznych do zespołu sprzedażowego Klienta, aby zastąpić chwilowo nieobecnych pracowników lub wzmocnić promocję produktu.

We wszystkich prowadzonych projektach zapewniamy zarządzanie zespołem, szkolenia oraz wsparcie konsultingowe - analizę potrzeb, planowanie promocji, dostosowanie dynamiki sprzedaży do wymogów i możliwości Klienta.

Podstawowe zasady

- przedstawiciel posiada wyższe wykształcenie medyczne, farmaceutyczne lub pokrewne
- przedstawiciel zawsze reprezentuje wyłącznie jedną firmę farmaceutyczną
- przedstawiciel przechodzi profesjonalne szkolenia sprzedażowe i produktowe przed rozpoczęciem pracy oraz w trakcie jej trwania
- kierownik projektu monitoruje wszystkie aspekty prowadzonej promocji oraz odpowiada za jej efekty i realizację oczekiwań zlecającego
- kierownicy regionalni kontrolują pracę przedstawicieli i odpowiadają za lokalne wyniki sprzedaży

System zapewnienia jakości

- raportowanie wykonanych wizyt - tradycyjne lub drogą elektroniczną
- potwierdzanie odbytych wizyt pieczęciami przez lekarzy
- sprawdzanie raportów - liczby wizyt, wyboru lekarzy, rozkładu w czasie i regionie
- wizyty podwójne z kierownikiem regionalnym lub kierownikiem projektu
- szkolenia wspomagające dotyczące sprzedaży i produktów
- monitorowanie wyników sprzedaży (IMS, Kamssoft)
- badanie satysfakcji Klienta

REKRUTACJA I SZKOLENIA

Prawidłowa rekrutacja jest pierwszym krokiem do zbudowania skutecznego zespołu przedstawicieli. W Hipokratesie proces ten jest wieloetapowy i obejmuje m.in. rozmowę z doświadczonym kierownikiem projektu i odgrywanie scenek symulujących wizytę u lekarza lub farmaceuty. Dzięki temu nasi Klienci otrzymują wyselekcjonowane aplikacje osób o dużych predyspozycjach do pracy na stanowisku przedstawiciela.

Proponujemy naszym Partnerom także szkolenia i seminaria z technik sprzedaży. Przez kilka lat szkoliliśmy własnych przedstawicieli, którzy pracowali w Hipokratesie dla różnych firm farmaceutycznych. Osiągnięte sukcesy świadczą, że nasza metodologia szkoleniowa sprawdza się w praktyce. Chętnie dzielimy się naszą wiedzą i doświadczeniem.

Szkolenia dla przedstawicieli medycznych prowadzone są standardowo w sesjach 2 lub 3-dniowych, w zależności od wielkości grupy i liczby przewidzianych ćwiczeń. Prowadzimy również powyższy program szkolenia jako jednodniowe seminaria, w których może brać udział do 30 osób.

Szkolenia prowadzą nasi trenerzy i kierownicy projektów. Odwołują się podczas szkoleń do rozwiązań, które sprawdzają się w ich codziennej pracy. Oprócz doświadczenia w zarządzaniu ludźmi posiadają wieloletnie doświadczenie w pracy przedstawiciela medycznego.

Standardowa tematyka szkoleń:

- Kształtowanie postawy przedstawiciela, której oczekują jego klienci.
- Struktura profesjonalnej rozmowy handlowej w podziale na fazy.
- Przygotowanie do:
 - rozpoczęcia pracy w terenie,
 - dnia pracy,
 - rozmowy z klientem.
- Otwarcie rozmowy:
 - metody otwierania rozmów - pierwszej i kolejnych,
 - budowanie atmosfery i zaufania podczas rozmowy z klientem.
- Ocena potrzeb klienta:
 - rodzaje potrzeb klienta,
 - techniki zadawania pytań,
 - techniki aktywnego słuchania.
- Techniki prezentacji produktu:
 - metody prezentacji ceny,
 - język korzyści dla klienta,
 - komunikacja interpersonalna,
 - sygnały kupna.
- Techniki zamknięć rozmowy.
- Metody reakcji na zastrzeżenia i reklamacje.
- Utrzymywanie kontaktów z klientami.
- Zasady organizacji pracy przedstawiciela w terenie.
- Metody oceny potencjału i lojalności klienta.

MARKETING INTERAKTYWNY

Rosnące współzawodnictwo na rynku farmaceutycznym wymusza niestandardowe działania, które pozwolą niektórym firmom osiągnąć przewagę konkurencyjną. Wyprzedzając pojawiające się trendy, oferujemy nową jakość - usługi **marketingu interaktywnego**.

Teraz na wizycie przedstawiciela medycznego nie kończy się promocja produktu. Jesteśmy z lekarzem zawsze, gdy włączy swój komputer - w szpitalu, w przychodni, w domu.

the future is interactive...

Wirtualny Konsultant Medyczny

Wirtualny Konsultant Medyczny jest nowoczesną usługą typu on line detailing. Składa się z interaktywnej prezentacji produktu oraz testu wspomagającego utrwalenie przekazu marketingowego kierowanego przez producenta do lekarza.

Prezentacja na CD-ROM lub DVD

Multimedialna prezentacja pozwala na długie zaabsorbowanie uwagi lekarza na tematyce związanej z preparatem farmaceutycznym. Może zawierać monografię leku, omówienie ważnych dla promocji zagadnień klinicznych, ciekawe przypadki, testy, quizy, gry.

Korporacyjny portal internetowy

Internetowa wizytówka firmy jest standardem w budowaniu wizerunku, dostarczaniu informacji o produktach i ułatwieniu kontaktu z klientami. Internetowy portal jest doskonałą bazą do prowadzenia interaktywnych projektów marketingowych.

Specjalistyczny serwis internetowy

Serwisy skierowane do zdefiniowanej grupy docelowej lekarzy mogą skutecznie łączyć przekazywanie informacji medycznej z promocją produktów farmaceutycznych.

Marketing wirusowy

Czy lekarze mogą sami rozreklamować nasz produkt? Tak, jeżeli wykorzystuje się nowatorskie narzędzia marketingu wirusowego. Zabawna animacja lub prosta gra może żyć własnym życiem w Internecie. Pod warunkiem, że jest genialna...

Nasza kreatywność przewyższa nasze własne potrzeby, musimy ją eksportować. Wykorzystaj nas.

KONSULTING

Do wprowadzenia produktu farmaceutycznego na konkretny rynek niezbędna jest wiedza, doświadczenie i intuicja. Pracownicy Hipokratesa wspierają swoich Klientów w zakresie doradztwa dotyczącego rynków farmaceutycznych w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. Dostarczamy solidnych podstaw do zaplanowania wprowadzenia preparatu do obrotu i jego skutecznej sprzedaży.

Proponujemy badania i analizy dotyczące:

- udziałów produktów i ich grup w rynku farmaceutycznym
- perspektyw sprzedaży produktu farmaceutycznego
- konstruowania budżetów promocyjnych
- planowania działań marketingowych
- budowania zespołów sprzedażowych
- efektywności działań promocyjnych
- aktywności firm konkurencyjnych
- opłacalności inwestycji
- dystrybucji produktu

INNE USŁUGI

Przygotowanie materiałów promocyjnych

Profesjonalnie przygotowana ulotka reklamowa lub gadżet są ważnymi narzędziami pracy przedstawiciela medycznego i handlowego. Bazując na naszym doświadczeniu proponujemy opracowywanie materiałów promocyjnych do wykorzystania przez przedstawicieli, w mailingach, lub na stoiskach firmowych podczas zjazdów i konferencji naukowych.

Zakres naszych usług obejmuje:

- kreatywne opracowanie koncepcji
- specjalistyczne konsultacje merytoryczne
- projekty graficzne
- skład komputerowy
- drukowanie

KONTAKT

Biuro

Hipokrates, ul. Św. Anny 9, 31-008 Kraków

tel.: +48 (12) 432 22 22, fax: +48 (12) 432 22 20

e-mail: biuro@hipokrates.biz.pl