

ОРТОПЕДИЧЕСКИЙ ЭКСПЕРТ
узнай и заработай!



ВИЗИТ К ВРАЧУ

постановка целей визита

планирование общения

обучение персонала, консультации
повышение эффективности продаж ортопедических изделий

WWW.ORTOEXPERT.RU

Виды целей на визите к врачу

Цель визита	Основные задачи визита	Действия, производимые на визите
Контактная	Знакомство с доктором	Работа с доктором, установление контакта
Ознакомительная	Выяснение потребностей, которые удовлетворяют наши изделия	Работа с доктором, активное слушание, направление беседы
Информативная	Сообщение информации об изделии, о мероприятии, проводимом компанией, о работе коллег, об опыте работы с изделиями	Работа с доктором, презентация
Оценочная	Оценка работы доктора и его возможностей	Наблюдение за работой доктора, сбор дополнительной информации из прямых и косвенных источников
Мотивационная	Активизация работы доктора с нашими изделиями	Работа с доктором, включая приёмы монетизации продаж
Рекламационная	Обратная связь от доктора по результатам работы по опыту применения изделий	Работа с доктором, активные открытые вопросы

Характеристики целей



Планирование визита



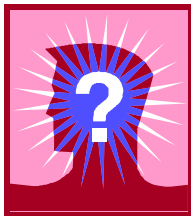
Ментальное моделирование

Позволяет планировать проведение визита



Позволяет распределять время визита

Позволяет построить схему эффективного общения

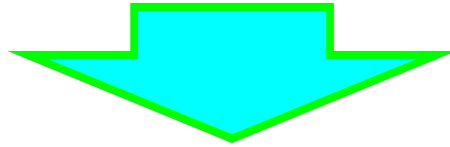


Позволяет предотвратить нежелательные вопросы

Приемы ментального моделирования

Линейное моделирование

Доктор знаком с продукцией



Проинформировать
о конкретном изделии

Свойства

Материалы

Польза для врача
и пациента

Показания

Особенности
применения

Договорённость
о назначении

Завершить визит

Приёмы ментального моделирования

Карта памяти



Планирование визита

Проработка возражений

- Возражения по качеству
- Возражения по лечебным свойствам изделий
- Возражения по сотрудничеству
- Возражения-сравнения по продукции (конкурентные возражения)
- Возражения по цене
- Возражения-сравнения по методам лечения

Планирование визита

Проработка вариантов окончания визита

Договорённости: прояснить (проговорить повторно),
резюмировать (кратко и точно выразить своими словами)

Результаты: остановиться на достигнутой цели, не добавляя
НОВЫХ

«Мостики визита»: зацепиться за какой-либо интерес доктора
и пообещать удовлетворить этот интерес. **Обязательно**
пометить «мостик» в карте клиента!

