



ainfct

المؤسسة العربية للاستشارات والتدريب وتطوير الأداء
AINFCT | info@ainfct.com | www.ainfct.com

مبيعات الأدوية: الوصول إلى الأطباء

فكرة الدورة

تتطلب مبيعات الأدوية فهماً متوازناً لطبيعة القطاع الصحي، وسلوك الأطباء، وآليات بناء الثقة المهنية دون الاعتماد على أساليب بيع تقليدية. فالوصول الفعال إلى الأطباء لا يعني مجرد ترتيب زيارة أو عرض منتج، بل يتطلب تحضيراً دقيقاً، ورسالة علمية واضحة، وقدرة على إدارة الحوار بما يحترم وقت الطبيب واحتياجاته العلاجية. ومع تطور قنوات التواصل وتزايد المنافسة، أصبحت كفاءة مندوب أو أخصائي مبيعات الأدوية مرتبطة بقدرته على التخطيط للحسابات، وفهم دوافع الوصف الطبي، ومتابعة العلاقات بطريقة منظمة وملتزمة.

يقدم هذا البرنامج من AINFCT إطاراً تطبيقياً يساعد المشاركين على تطوير مهارات الوصول إلى الأطباء، وإدارة الزيارات العلمية، وتحويل التفاعل المهني إلى فرص نمو مستدامة. ويركز البرنامج على ربط المعرفة التسويقية بالممارسة اليومية في الميدان، بما يعزز جودة التواصل، ودقة عرض القيمة، وفاعلية المتابعة بعد الزيارة. وتمنح هذه التجربة التدريبية المشاركين أدوات عملية قابلة للتطبيق في بيئات مبيعات الأدوية التنافسية.

أهداف الدورة

فيما يلي الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج التدريبي:

- تحليل احتياجات الأطباء وسلوكيات اتخاذ القرار.
- تخطيط زيارات مبيعات دوائية عالية الفاعلية.
- تقديم رسائل علمية مقنعة ومختصرة.
- إدارة الاعتراضات المهنية أثناء الزيارة.
- بناء علاقات مستدامة مع الحسابات الطبية.
- متابعة فرص النمو وفق مؤشرات واضحة.

منهجية الدورة

- مناقشات تفاعلية حول واقع مبيعات الأدوية وزيارات الأطباء.
- تمارين تطبيقية على تخطيط الزيارة وصياغة الرسالة العلمية.
- محاكاة مواقف ميدانية لإدارة الاعتراضات والحوار المهني.
- تحليل حالات عملية مرتبطة بالحسابات الطبية ونمو المبيعات.
- إعداد خطة عمل فردية قابلة للتطبيق بعد البرنامج.

أثر الدورة على المنظمة

يمكن تعزيز فعالية مبيعات الأدوية من خلال:

- رفع جودة الزيارات الطبية الميدانية.
- تحسين معدلات الوصول إلى الأطباء المستهدفين.
- تعزيز اتساق الرسائل العلمية والبيعية.
- دعم نمو الحسابات الطبية ذات الأولوية.

أثر الدورة على المتدربين

يساعد البرنامج المشاركين على:

- إدارة حوار مهني مع الأطباء.
- عرض قيمة المنتج بثقة ووضوح.
- التعامل مع الاعتراضات بمرونة.
- تنظيم المتابعة بعد الزيارة.

الشهادات

شهادة معتمدة من AINFCT

الفئة المستهدفة

يناسب هذا البرنامج العاملين في مبيعات وتسويق الأدوية ممن يحتاجون إلى تطوير أساليب الوصول إلى الأطباء وإدارة الزيارات الطبية بمهنية أعلى. كما يفيد المشاركين الراغبين في تنظيم جهودهم الميدانية وتحسين نتائج الحسابات الطبية.

- مندوبو ومشرفو مبيعات الأدوية.
- أخصائيو التسويق والمبيعات في شركات الأدوية.
- مسؤولو الحسابات الطبية والمناطق البيعية.
- الموظفون الجدد في فرق الزيارة الطبية.
- العاملون المرشحون لأدوار مبيعات دوائية.

اليوم الأول: فهم بيئة مبيعات الأدوية وسلوك الأطباء

- طبيعة مبيعات الأدوية ودور الزيارة الطبية.
- اختلاف البيع الدوائي عن البيع التجاري التقليدي.
- العوامل المؤثرة في قرارات الأطباء العلاجية.
- تصنيف الأطباء والحسابات حسب الأولوية.
- أخلاقيات التواصل المهني في القطاع الصحي.

اليوم الثاني: التخطيط للوصول إلى الأطباء المستهدفين

- تحليل منطقة العمل وخريطة الحسابات الطبية.
- تحديد الأطباء المؤثرين وفرص النمو المحتملة.
- إعداد خطة زيارة مبنية على بيانات واقعية.
- تحديد هدف واضح لكل زيارة طبية.
- تنظيم الوقت والمسارات والمتابعة الميدانية.

اليوم الثالث: مهارات الزيارة الطبية وتقديم الرسالة العلمية

- افتتاح الزيارة وبناء الانطباع المهني.
- صياغة رسالة علمية مختصرة ومقنعة.
- ربط خصائص المنتج باحتياجات الطبيب.
- استخدام الأسئلة الاستكشافية بفاعلية.
- إدارة وقت الزيارة دون إرباك الطبيب.

اليوم الرابع: إدارة الاعتراضات وتعزيز العلاقة المهنية

- أنواع الاعتراضات الشائعة لدى الأطباء.
- التمييز بين الاعتراض العلمي والاعتراض السلوكي.
- تقنيات الاستماع وإعادة صياغة الاحتياج.

- تقديم ردود مهنية مدعومة بالمنطق.

- بناء الثقة عبر المتابعة والالتزام.

اليوم الخامس: تحويل الزيارات إلى نمو ومؤشرات أداء

- تحليل نتائج الزيارات وتوثيق المخرجات.

- متابعة الأطباء وفق خطة اتصال منظمة.

- استخدام مؤشرات الأداء في تحسين المبيعات.

- تطوير خطة عمل شخصية للميدان.

- تطبيقات عملية على سيناريوهات زيارات طبية.

course_daily_schedule

يمتد البرنامج على خمسة أيام تدريبية، بواقع أربع ساعات تدريبية يومياً. يركز كل يوم على محور تطبيقي متدرج يبدأ بفهم بيئة مبيعات الأدوية، ثم التخطيط للوصول إلى الأطباء، ثم تنفيذ الزيارة الطبية، وإدارة الاعتراضات، وصولاً إلى قياس النتائج وتحويل الزيارات إلى فرص نمو. وتتضمن الجلسات مزيجاً من الشرح المركز، والأنشطة العملية، وتمثيل الأدوار، والنقاشات الموجهة.

course_assessment

يتم تقييم المشاركين من خلال التفاعل أثناء الجلسات، والتمارين التطبيقية، ومحاكاة الزيارات الطبية، وإعداد خطة عمل شخصية في نهاية البرنامج. ويحصل المشاركون الذين يستوفون متطلبات الحضور والمشاركة على شهادة حضور/إتمام صادرة من AINFCT.

course_key_competencies

- التواصل الطبي المهني.
- تخطيط الزيارات الميدانية.
- عرض القيمة الدوائية.
- إدارة الاعتراضات البيعية.
- بناء علاقات الأطباء.
- متابعة مؤشرات الأداء.

مكتب القاهرة الرئيسي

القاهرة، جمهورية مصر العربية
7 شارع وهران، الطيران، مدينة نصر
201152466358+
info@ainfct.com
ainfct.com

رقم التسجيل الضريبي: 472920235

مكتب مدريد الفرعي

مدريد، إسبانيا
شارع الصحة 3، وسط المدينة، 28013 مدريد
training@ainfct.com
ainfct.com