rephine® BALTICUM

Mērķtiecīga pārdošana

Pārdošanas prasmju apmācību kurss
farmācijas kompāniju pārstāvjiem
1. līmenis

2017. gada 9.-10. martā, Rīgā

www.rephinebalticum.com

Mērķtiecīga pārdošana

2017. gada 9. - 10. martā, Rīgā

Programmas mērķis

Pārdošanas veicināšana un sadarbības veidošana ar klientiem, lai palielinātu medicīnas pārstāvju rezultativitāti, prasmīgi veidojot klientu segmentam un pārdošanas mērķiem atbilstošu prezentāciju un argumentāciju.

Ieguvumi klausītājiem:

- Spēja veidot sadarbību ar klientiem ilgtermiņa un īstermiņa mērķu sasniegšanai
- Prasme mērķtiecīgi veidot prezentāciju un pārliecinoši to prezentēt
- Prasme veidot uz klientu orientētu un mērķtiecīgu pārdošanas pieeju katrā vizītē
- Uztrenēta prasme prezentēt un argumentēt produktu priekšrocības un ieguvumus
- Drosme un zināšanas argumentēt pretēju viedokļu sadursmē
- Mērķtiecīgāka pieeja vizīšu plānošanai
- Spēja mērķtiecīgāk veidot sarunas un katru vizītes soli
- Uzlaboti pārdošanas rezultāti

Programmas galvenās tēmas:

- Pārdošanas veicināšana - mērķu noteikšana un plānošana
- Vizītes soļi un to mērķtiecīga pieskaņošana klientu segmentam
- Efektīva prezentācijas sagatavošana un prezentēšana vizītē
- Argumentēšana un kontrargumentācija
- Vienošanās panākšana
- Video lomu spēles

Svarīgi! Pēc pieprasījuma programma var tikt novadīta arī krievu vai angļu valodā jebkurā no Baltijas valstīm kā pašmāju (in house) mācības.

Programmas tēmas sadarbībā ar:

Suite 2, 34a Dzirnavu Street, Riga
+371 67 210 500
registration@rephinebalticum.com
www.rephinebalticum.com

rephine BALTICUM

Intermediate Pharma Sales Course (Mērķtiecīga pārdošana)

Dates: 9 – 10 March 2017
Venue: Rephine Balticum Riga Headquarters

5 EASY WAYS TO REGISTER
+371 67 210 500
+371 67 210 501
info@rephinebalticum.com
www.rephinebalticum.com
Rephine Balticum SIA Suite 2, 34a Dzirnavu Street Riga, LV-1010, Latvia

I would like to participate for:

Tick	Date	Course	Full price	VAT	Total Price
☐	9-10.03.2017	Intermediate Pharma Sales	560.00 Euro	21%	677.60 Euro
☐	9-10.03.2017 19-20.10.2017	Intermediate Pharma Sales Advanced Pharma Sales	900.00 Euro	21%	1089.00 Euro*

Please make sure to take into account the price package (Intermediate + Advanced Pharma Sales Course = 900 Euro + VAT)

Information about participant:	
First Name	Company Name
Last Name	Company Address
Job Title	
Mobile No.	Tel. number
Email	Billing address (if different)
Any special requirements	Reg. number
	VAT number

☐	I qualify for 60 Euro corporate discount for booking more than one participant per course
☐	I qualify for 60 Euro early bird discount by booking 6 weeks before the course
☐	I would like to receive information about future events and services

Interest Form	
Tick the topics that might be of your interest	
☐ Advanced EU Regulatory Affairs	☐ Pharmacovigilance Strategy
☐ Advanced GDP & Serialisation	☐ Strategy in Drug Regulatory Affairs
☐ Introduction to RA in EU	☐ Intermediate Sales skills in Pharma
☐ Filing Variations in EU	☐ Advanced Sales skills in Pharma
☐ eSubmissions	☐ Food Supplements
☐ GDP	☐ Pharmalead Nova – mini MBA for pharma executives
☐ GMP	☐ In-house training
☐ Parallel Import	☐ Other…

☐ *I hereby declare that I agree to the terms and conditions and that information supplied by me is correct*

CANCELLATIONS: Confirm your cancellations in writing 3 weeks before the date and receive a 50% refund. Customer may reschedule a booking to another date at a 100% rescheduling fee by advising Rephine Balticum of such rescheduling in writing