

## **Госпитальные продажи: современный уровень деловых контактов между учреждениями здравоохранения и производителями фармацевтической продукции**

### **Корпоративный тренинг (16 часов)**

#### **Концепция обучения**

С целью установления на современном уровне деловых контактов между учреждениями здравоохранения и производителями фармацевтической продукции предлагаем Вам принять участие в нашем принципиально новом тренинге.

Используя наш многолетний опыт внедрения формулярной системы в лечебных учреждениях Украины, мы проводим обучающие семинары по госпитальным продажам для фармацевтических компаний, которые позволят усилить свое присутствие в госпитальном сегменте, увеличить продажи в рамках выделенного им бюджета и других источников финансирования.

Наш центр работает в рамках правового поля с главными врачами, начмедками, членами фармакотерапевтических комиссий лечебных учреждений, членами формулярных комитетов Департаментов здравоохранения Украины. Разработанная нами концепция сотрудничества с представителями здравоохранения по внедрению формулярной системы позволяет лечебным учреждениям обосновывать объем и номенклатуру госпитальных закупок и рекомендованных больным out-of-pocket, а также регулировать отпуск лекарственных препаратов в розничном сегменте рынка льготному контингенту населения. Все лекарственные препараты, закупаемые лечебными учреждениями или рекомендованные больным имеют привязку к шифру МКБ-10, который регистрируется в конкретном учреждении.

Работа нашего центра базируется на глубинном понимании психологии руководителя принимающего решение о проведении закупки, врача назначающего лекарственную терапию и представителя фармацевтической компаний заинтересованного в увеличении продаж лекарственных препаратов.

#### **Актуальность тренинга**

В ходе тренинга мы ответим на основной вопрос – как формулярная система поможет увеличить продажи лекарственных препаратов Вашей компании, перейти к страховым спискам, обучим Ваш персонал современным методам работы в госпитальном сегменте и сформируем одно языковое поле с представителями здравоохранения различного уровня.

#### **Целевая аудитория**

руководители/сотрудники отдела продаж, маркетинг директора, продакт-менеджеры рецептурных подразделений, менеджеры по работе с ключевыми клиентами, медицинские представители, региональные медицинские представители, менеджеры/специалисты по тендерным закупкам фармацевтических компаний

#### **Методы обучения**

- Семинар-тренинг с практическими примерами занимаемых позиций препаратов компании в лечебных учреждениях всех уровней оказания медицинской помощи, различных регионов Украины
- Практический разбор кейсов, на примере препаратов компании (актуальные вопросы, в разрешении которых компания сталкивается с трудностями при работе с лечебными учреждениями)
- Семинар-тренинг супервизионной поддержки представителей фармацевтической компании
- Язык - русский

## **Блок 1**

- Философия формулярной системы.
- Формулярная система как основа оптимизации лекарственного обеспечения населения Украины
- Нормативно-правовое обеспечение формулярной системы
- Организационная структура формулярной системы
- Формулярная система, как основа рациональной фармакотерапии
- Алгоритм разработки локального формуляра лечебного учреждения
- Локальный формуляр в практической деятельности врачей
- Особенности разработки локальных формуляров центров ПМСД
- Фармакоэкономические аспекты формулярной системы
- Критерии оценки качества процесса внедрения формулярной системы, и кто этот процесс контролирует
- Современные подходы к разработке локального формуляра лекарственных средств учреждения здравоохранения по результатам оценки утилитарности ЛС (UV, E, N код МКБ-10)
- Клинико-экономический анализ (ABC/VEN-анализ) как современный метод рационального и эффективного использования бюджетных средств на лекарственное обеспечение
- Локальные формуляры как первый шаг к страховым спискам

## **Блок 2**

- Концепция формирования регионального формуляра
- Структура регионального формуляра
- Сравнительная характеристика региональных формуляров областей Украины
- Динамика изменения структуры региональных формуляров
- Структура локального формуляра лечебного учреждения областного значения, многопрофильной больницы, центральной районной больницы, центра ПМСД и т.д. в разрезе МНН, торговых названий.
- Особенности структуры локальных формуляров специализированных и детских лечебных учреждений.
- Принцип VEN-анализа и критерии присвоения лекарственному препарату категории жизненной необходимости (V (vital); E (essential) и N (non-essential))
- Долевое распределение закупки препаратов жизненной необходимости (V:E:N) в зависимости от структуры заболеваний лечебного учреждения
- Помощь фармакотерапевтическим комиссиям в обосновании присвоения лекарственному препарату компании категории жизненной необходимости
- Связь категории жизненной необходимости лекарственного препарата с МКБ-10
- Частота встречаемости (пенетрация) лекарственных препаратов компании в локальных формулярах лечебных учреждений одной области.
- Современные механизмы госпитальных закупок
- Как добиться включения препарата компании в локальный формуляр лечебного учреждения
- Как попасть лекарственному препарату компании в региональный формуляр
- Модель компетентности менеджера по формулярной системе компании

### **Блок 3**

- Формирование плана закупок лечебными учреждениями
- Оценка конкурентного окружения лекарственных препаратов компании, включенных в локальные формуляры лечебных учреждений различного уровня
- Доля закупок лекарственных препаратов компании, включенных в локальные формуляры лечебных учреждений различного уровня в разрезе МНН, групп классификации по Государственному формуляру
- Обоснование целесообразности закупки лекарственных препаратов компании лечебным учреждениям
- Как информировать врача о лекарственном препарате Вашей компании в условиях полного запрета рекламы некоторых категорий лекарственных средств.
- Разработка методики и формы предоставления врачам учреждений здравоохранения конкретной целенаправленной информации о лекарственном препарате Вашей компании, которые могут в соответствии с клиническими унифицированными (локальными) протоколами медицинской помощи, использоваться для фармакотерапии конкретных заболеваний в соответствии со структурой и профиля коек каждого учреждения здравоохранения региона.

### **Блок 4**

Проведение семинара-тренинга супервизионной поддержки представителей фармацевтической компании, работающих с медицинским и административным персоналом учреждений системы здравоохранения.

**Тема** «Почему мы сопротивляемся Закону и порядку»

- Что лучше: горькая правда или сладкая ложь? Что мешает принять изменения в системе здравоохранения?
- Почему тяжело перестроиться работать в рамках закона?
- «Солдат должен понимать замысел своего командира». Командующий и солдат накануне, во время и после атаки. Медпредставитель – это солдат и командующий в одном лице.
- Конфликт интересов: медицинский и административный персонал учреждений системы здравоохранения и фармацевтическая компания. Линия разлома и линия примирения. Технология преобразования конфликта через обнаружение общего противника: общий противник – общая деятельность – общая технология победы и достижения цели. Из контрагентов – к друзьям и соратникам.
- Технология преобразования конфликта через прояснение для себя противоположных устремлений контрагентов. В какой сфере они лежат (интересы, идеология, религия, этика). «Никогда мы не будем братьями», потому что...
- Технология преобразования конфликта через прояснение для себя одинаковых (тождественных) устремлений контрагентов. В какой сфере они лежат (интересы, идеология, религия, этика).
- Причина наших неудач – в неучитываемом бессознательном компоненте нашей личности.
- Бессознательный конфликт – это внутриспсихический индивидуальный конфликт. Структура индивидуального конфликта.
- Структура конфликта в социальных системах.
- Социальные системы – разновидности дисциплинарных пространств: ЛПУ и фармацевтическая компания. Цели, смыслы, задачи деятельности, этика отношений в каждой из данных социальных систем.

Разработчики и ведущие тренинга:

**Кабачный Александр Геннадиевич  
Шелковая Эллона Владимировна  
Мамко Владимир Петрович**

Организационные вопросы:

**Обучение проводит** Центр профессиональной гармонизации «Реформа ЗОЗ»  
тел.: (050) 323 32 76; (067) 493 49 65  
email: [reforma.zoz@gmail.com](mailto:reforma.zoz@gmail.com)  
<http://reformazoz.com.ua>

**Тренинг корпоративный**