

# ПАРТНЬОРСТВО С МИСИЯ

## Ачийв Глобал сътрудничи на Зентива България при изграждане на нов подход в продажбите

Фармацевтичният пазар е един от най-динамичните и бързоразвиващите се в България. Осъзнавайки ценността на здравето, българинът все по-често избира по-качествени медикаменти за себе си и семейството си.

Зентива е водеща фармацевтична компания в Централна и Източна Европа и пазарен лидер в Чехия и Словакия, специализирана в разработване, производство и маркетинг на генерични продукти. Със съвременен и динамичен подход, съчетан с дългогодишен опит на пазарите в Европа, през 2004 г. Зентива засилва позицията си и на българския пазар. Приоритетни за компанията са терапевтичните области, заболяванията на сърдечносъдовата система и централната нервна система.

**КОМПАНИЯ:** Ачийв Глобал България

**БИЗНЕС СЕКТОР:** Обучения и консултиране

**МИСИЯ:** Да помага на организациите да постигат по-добри резултати чрез развиване на професионалните качества на служителите

**БРОЙ КОНСУЛТАНТИ, РАБОТИЛИ ПО ПРОЕКТА:** 5

**МОТО:** Learn. Perform. Grow.

веждане на обучението. За период от 1 месец 62 медицински и аптечни представители и техните мениджъри преминават през програмата на Ачийв Глобал "Професионални търговски умения" (Professional Sales Skills). Три седмици по-късно консултантите проследяват ефекта от обученията, като провеждат тест, дискутират конкретни работни ситуации и дават обратна връзка на участниците.

Програмата се фокусира не само върху процеса на продажба, а развива умения за ефективна комуникация и **изграждане на взаимоотношения** на доверие и ангажираност. Акцентът на обучението е върху това, какво се случва по време на среща "лице в лице" - как започва една визита, кои са правилните въпроси, кое е оптималното реше-

**КОМПАНИЯ:** Зентива България

**БИЗНЕС СЕКТОР:** Фармацевтична индустрия

**МИСИЯ:** Да разработва, произвежда и продава медикаменти, които подобряват качеството на живот на хората

**БРОЙ ОБУЧЕНИ СЛУЖИТЕЛИ:** 62

**МОТО:** Be Zentiva. Be Unique.

### ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

"Стремехът и целта на всички нас от Зентива е да направим достъпни за всеки българин нашите висококачествени, грижещи се за здравето, медикаменти", споделя генералният мениджър за България г-н Питър Беркуист.

А целите на всяка организация се постигат от нейните служители. Те са тези, които работят за постигането им всеки ден. Предизвикателствата на фармацевтичния пазар в България не са малко - силна конкурентна среда, променливи пазарни условия и нарастващи очаквания от страна на пациентите.

### НОВ СТАНДАРТ И ПОДХОД

Мениджърът реагира гъвкаво на тези условия, като решава да промени подхода и да постави нов стандарт при провеждане на визитите при медицинските специалисти и инвестира в професионалното развитие на своите представители.

След проведен конкурс през юли т.г. Зентива избира за свой партньор в обучението на служители Ачийв Глобал България.

"Консултантите на Ачийв Глобал показаха различен подход при процеса на обучение. Хареса ни предимството, че програмите са разработени на база дългогодишни и задълбочени проучвания на успешни практики и компании", споделя г-жа Ружа Драганова, HR мениджър на Зентива.

Процесът на обучение стартира в началото на август и се състои от три основни етапа. През първия консултантите наблюдават провеждането на срещи на медицинските представители с различни лекари, което им дава възможност да се запознаят с работата и предизвикателствата в ежедневието на служителите. Основният етап е про-

ние, справяне с безразличието към компанията и продуктите ѝ и как трябва да приключи срещата. Тези умения превръщат медицинските представители в доверени консултанти на личните лекари и фармацевтите.

Резултатите не закъсняват. Непосредствено след обучението служителите започват да прилагат новия подход при срещите си за представяне на медикаменти. Мотивирани са от положителната промяна, която наблюдават от своята работа. Ръстът на продажбите е 15% за период от 1 месец, като тенденцията продължава във възходяща посока. Регионалните мениджъри подпомагат и направляват целия процес. Затова през септември те са включени и в програмата "Професионални умения за управление и напътстване" (Professional Sales Coaching).

Ползата от обучението се отразява едновременно в професионален и в личен план. Уменията за ефективна комуникация, постигане на съгласие при дискусия или разрешаване на проблем са ефективни и в бизнеса, и в живота. Както споделя един от мениджърите: "Тези умения са полезни не само в моята работа. Те са универсални. Аз ги прилагам и когато съм с приятели или със семейството си. Ефектът е страхотен!"

### БЪДЕЩЕ

Цел на Зентива е да бъде лидер на пазара на лекарствени средства за Централна и Източна Европа. С възможностите и най-ценния си ресурс - хората, интернационалната група ще има водеща роля на европейския пазар. Сътрудничеството между Зентива и Ачийв Глобал не завърша с проекта за създаване на нов подход в продажбите и управлението им. Предишното създаване на Зентива Академия.

### ЗА АЧИЙВ ГЛОБАЛ

Ачийв Глобал е световен лидер в областта на обучението и консултирането. Компанията помага на организациите да превърнат своите бизнес стратегии в резултати чрез развиване

на професионалните качества и умения на служителите. Програмите са фокусирани върху усъвършенстване на уменията чрез обучения и консултиране в областите: лидерство, продажби, обслужване на клиенти и работа в екип.

