

Messieurs,

Garantir une vente importante d'un produit sur un marché de produits pharmaceutiques concurrentiel, est une tâche difficile et la formation d'une équipe efficace de représentants médicaux demande du temps et des investissements considérables. Il est alors intéressant de profiter de l'outsourcing c'est-à-dire des services de vente d'une firme ayant beaucoup d'expérience, qui garantira une haute qualité et des prix raisonnables de ses services.

Depuis 1998 Hipokrates gere des projets de firmes producteurs de produits pharmaceutiques. Nous prenons en charge le recrutement, la formation professionnelle et la gestion des équipes de représentants médicaux et commerciaux. Nous répondons aux besoins de nos Clients pour arriver au succes en commun.

Si vous envisagez :
une vente effective de votre produit
la réduction des frais
l'économie du temps
nous vous invitons a collaborer avec nous

LA FIRME

Le début des activités de la firme Hipokrates date de 1998. C'est alors que nous avons commencé a proposer et a réaliser nos services de création et de gestion des équipes de représentants médicaux. La conception de l'outsourcing des équipes de vente commençait seulement a s'introduire sur le marché de produits pharmaceutiques. Notre firme se développait rapidement, le nombre de nos clients augmentait et de nouveaux services ont été introduits : le consulting, le recrutement, la formation, la possibilité de louer les services de nos représentants commerciaux.

Nous sommes conscients que la prestation de services pour la branche de produits pharmaceutiques demande une expérience et compétence exceptionnelles. Pour ces raisons nous embauchons, pour les activités de promotion et d'information concernant les médicaments, des médecins et des pharmaciens tres compétents. Nous avons plus de 150 représentants qualifiés, chefs régionaux et chefs de projets. Grâce a eux nous avons des succes et pouvons répondre a tous les besoins de firmes, concernant le marketing et la vente de produits pharmaceutiques

Dans notre activité la priorité est donnée a l'efficacité de vente et a la satisfaction des Clients , auxquels nous proposons des services complexes. Nous avons jusqu'alors introduit sur le marché environ 50 nouveaux médicaments et nous avons stimulé la position de plus de 70 produits. A chaque étape de la gestion d'un projet nous transmettons a nos Clients l'expérience acquise au cours de notre pluriannuelle présence sur le marché de produits pharmaceutiques.

MISSION

La mission d'Hipokrates est d'aider les firmes de la branche de produits pharmaceutiques, dans le domaine de promotion des produits pharmaceutiques ainsi que dans le domaine de prestation des services de consultation et de l'outsourcing.

DISTRIBUTION DES MÉDICAMENTS

En 2003 nous avons mis en marche un nouveau service qui s'occupe de l'organisation de la distribution des médicaments de firmes qui ne sont pas encore représentées en Pologne. C'était répondre aux besoins de nos Clients, cherchant un partenaire qui pourrait leur assurer un service complet : l'enregistrement du médicament, l'organisation de sa distribution, la préparation et la réalisation de sa vente ainsi qu'une promotion complexe.

La Pologne a actuellement le plus grand marché de médicaments de l'Europe Centrale et Orientale. L'adhésion prochaine de notre pays à l'Union Européenne a pour effet un nombre croissant de firmes étrangères qui veulent y vendre leurs produits. Grâce à sa grande expérience en promotion et vente de produits pharmaceutiques, Hipokrates est un partenaire idéal pour introduire et vendre sur le marché polonais de nouveaux médicaments.

Nous proposons à nos Clients les services suivants :

- analyse du marché du point de vue possibilité de vente et concurrence
- enregistrement du produit qui rend possible sa distribution en Pologne
- élaboration du projet de la stratégie d'introduction du produit sur le marché
- organisation de la distribution du produit
- planification de la promotion et élaboration de matériaux publicitaires
- organisation des équipes de représentants scientifiques et commerciaux
- réalisation de la promotion et de la vente du produit
- analyse des résultats obtenus

Nos services concernent :

- les médicaments accessibles sur ordonnance
- les médicaments accessibles sans ordonnance
- les produits de consommation diététiques
- les dermocosmétiques
- les tests diagnostics
- les appareils médicaux

REPRÉSENTANTS MÉDICAUX

À la réalisation des projets actuellement gérés travaillent pour nous plus de 150 représentants médicaux et commerciaux. Notre base de données des personnes intéressées par le travail dans notre firme, est continuellement complétée. Ceci nous permet de répondre très vite aux besoins de nos Clients sur tout le territoire du pays. Nous gérons l'équipe de vente et prenons en charge tous les frais la concernant. Nos Partenaires peuvent se concentrer sur la détermination des objectifs stratégiques du marketing de leurs produits.

Nos produits

PANACEUM - réseau de vente donné :

Nous créons une équipe de représentants médicaux et nous prenons en charge la gestion du projet à toutes les étapes de sa réalisation. Le recrutement, la formation et la vente ont lieu en accord avec les attentes du Client et en tenant compte de la spécificité du produit.

ANTIDOTUM - breves activités de promotion :

Nous proposons de louer les services d'une équipe spécialisée de représentants médicaux afin de stimuler la promotion dans un intervalle de temps, par exemple : en réponse aux activités de la concurrence, pendant l'introduction au marché d'un nouveau produit, avant la saison de vente.

SUPPLEMENTUM - complètement de l'équipe de vente :

Nous introduisons nos représentants médicaux dans l'équipe de vente du Client afin de remplacer les employés temporairement absents ou pour stimuler la promotion du produit.

Dans le cadre de gestion de tous les projets nous assurons la gestion de l'équipe, la formation et l'aide par le consulting concernant l'analyse des besoins, la planification de la promotion, l'adaptation de la dynamique de vente aux exigences et possibilités du Client.

Principes fondamentaux

- le représentant a fait des études supérieures en médecine, pharmacie ou similaires
- le représentant représente toujours une seule firme pharmaceutique
- le représentant a suivi une formation professionnelle en vente et produit avant le début de son travail ainsi qu'au cours de ce travail
- le chef de projet surveille la promotion en cours et est responsable des effets apportés et de la réalisation des attentes du client
- les chefs régionaux contrôlent le travail des représentants médicaux et sont responsables des effets locaux de la vente

Le système de qualité

- rapports concernant les visites effectuées - par voie traditionnelle ou électronique
- confirmation des visites effectuées par cachets de médecins
- vérification des rapports - nombre de visites, choix des médecins, répartition dans le temps et la région
- visites doubles en compagnie du chef régional ou du chef de projet
- cours de formation complémentaires, concernant la vente et les produits
- monitoring des résultats de vente (IMS, Kamssoft)
- étude de la satisfaction du client

RECRUTEMENT ET FORMATION

Le premier pas à faire en vue de créer une équipe de représentants est un recrutement correct. Chez Hipocrates c'est un procédé composé de plusieurs étapes, entre autres d'une rencontre avec un chef de projet ayant beaucoup d'expérience et de la présentation de petites scènes - simulations des visites chez le médecin ou chez le pharmacien. Après sélection nos Clients reçoivent les offres de personnes ayant de bonnes prédispositions pour travailler au poste de représentant.

Nous proposons aussi à nos Partenaires des cours de formation et des séminaires, concernant les techniques de vente. Pendant plusieurs années nous les avons fait suivre à nos représentants qui ont travaillé chez Hipocrates pour différentes firmes pharmaceutiques. Notre méthode de formation a été vérifiée en pratique et nos succès en sont la mesure. Nous transmettons volontiers à nos Partenaires notre savoir et notre expérience.

Les cours de formation pour les représentants médicaux en général ont lieu au cours de sessions de 2 ou 3 jours, en dépendance de la grandeur du groupe et du nombre prévu des exercices. Le programme peut aussi être réalisé au cours d'une seule journée mais le nombre de participants ne peut dépasser 30 personnes.

Les cours sont faits par nos formateurs et chefs de projets. Ils mettent à profit dans cette activité des solutions qu'ils ont eu l'occasion de vérifier en pratique au cours de leur activité professionnelle. En plus de leur expérience dans le domaine de gestion du personnel, ils ont une expérience pluriannuelle dans le domaine d'activité en tant que représentants médicaux.

Programme standard des cours de formation

- Elaboration du comportement du représentant, répondant aux attentes du client.
- Structure d'une entrevue commerciale professionnelle, divisée en phases.

- Préparation au/ a la :
 - début d'activité dans le terrain
 - journée de travail
 - entrevue avec le client
- Commencement de l'entrevue
 - méthodes de commencement des entrevues - de la première et des suivantes :
 - création d'une bonne ambiance et de confiance pendant l'entrevue avec le client
- Evaluation des besoins du client :
 - sortes des besoins du client
 - techniques de questionner
 - techniques d'une écoute active
- Techniques de présentation du produit :
 - méthodes de présentation du prix
 - le langage des bénéfices du client
 - communication interpersonnelle
 - indices de la volonté d'achat
- Techniques de clôture de l'entrevue
- Méthodes de réaction aux restrictions et aux réclamations
- Maintien de contacts avec les clients
- Principes d'organisation du travail du représentant dans le terrain
- Méthodes d'évaluation du potentiel et de la loyauté du client

MARKETING INTERACTIF

Les activités standards de marketing commencent à ne plus être suffisantes, vu la croissance de la rivalité sur le marché de produits pharmaceutiques. Il faut donc avoir recours à des activités qui permettront à certaines firmes d'être plus concurrentielles que les autres. Allant au-devant des nouveaux besoins, nous proposons un nouveau service, une nouvelle qualité - les services de **marketing interactif**.

Maintenant la promotion ne se termine pas à la fin de la visite du représentant médical. Nous tenons compagnie au médecin de façon continue, dès qu'il met en marche son ordinateur - à l'hôpital, au dispensaire, à la maison.

the future is interactive... le futur est interactif...

Le Consultant Médical Virtuel

Le Consultant Médical Virtuel est un service moderne, du type on line detailing. Il est composé d'une présentation interactive du produit et d'un test aidant à mémoriser l'information marketing adressée au médecin par le producteur.

Présentation sur CD-ROM ou DVD

La présentation multimédia permet d'attirer l'attention du médecin, pendant un temps relativement long, sur le produit pharmaceutique présenté. Peuvent y figurer : la monographie du médicament, la présentation de problèmes cliniques importants du point de vue de la promotion, des cas intéressants, des tests, des quiz et des jeux.

Portail internet de corporation

Une carte de visite virtuelle est un standard en ce qui concerne la création de l'image, la source d'informations sur le produit et la facilité de contacts avec les clients. Le portail internet est une excellente base pour les projets de marketing interactif.

Service internet spécialisé

Les services adressés vers un groupe défini de médecins peuvent joindre efficacement le transfert de l'information à la promotion de produits pharmaceutiques.

Marketing par virus

Les médecins peuvent-ils eux-mêmes faire la publicité à notre produit ? Oui, s'ils profitent des nouveaux outils du marketing par virus. Une animation amusante ou un simple jeu peut vivre sa vie sur internet. À condition qu'il soit génial.....

*Notre créativité est plus grande que nos propres besoins,
nous sommes obligés de l'exporter.
Profites en.*

CONSULTING

L'introduction du produit pharmaceutique sur un marché donné demande du savoir, de l'expérience et de l'intuition. Les employés d'Hipokrates aident leur clients par des consultations dans le domaine de marchés pharmaceutiques en Pologne et en Europe Centrale et Orientale. Nous fournissons de solides bases pour la planification de l'introduction du produit sur le marché et pour son efficace vente.

Nous proposons des études et analyses concernant :

- parts de marché occupées par les produits pharmaceutiques et leur groupes
- perspectives de vente du produit pharmaceutique
- élaboration de budgets de promotion
- planification des activités de marketing
- création des équipes de vente
- efficacité des activités de promotion
- activité des firmes concurrentielles
- rentabilité des investissements
- distribution du produit

AUTRES SERVICES

Élaboration de matériaux publicitaires

Des prospectus ou des gadgets élaborés de façon professionnelle sont d'importants outils pour le représentant médical et commercial. Profitant de notre expérience nous proposons d'élaborer des matériaux publicitaires, qui peuvent être utilisés par les représentants, dans les e-mail ou sur stands de firmes à l'occasion des réunions et conférences scientifiques.

Nos services comprennent :

- l'élaboration créative de conceptions
- les consultations méritoires spécialisées
- les projets graphiques
- la présentation sur ordinateur
- les travaux d'imprimerie

CONTACT

Bureau

Hipokrates

ul. Sw. Anny 9, 31-008 Krakow

POLOGNE

tel.: +48 (12) 432 22 22, fax: +48 (12) 432 22 20

e-mail: biuro@hipokrates.biz.pl