

# Pharmaceutical REPRESENTATIVE

POLSKA



## Twoje Ciało, Twój przekaz

- ROZWÓJ ZESPOŁÓW  
- WYZWANIA NA LATA 2011-2012
- TWOJE PRAWO PRACY - OCHRONA PRACUJĄCYCH KOBIEC
- EVIDENCE BASED MARKETING
- PRZYCHODZI PRZEDSTAWICIEL DO...
- OD PRZEDSTAWICIELA DO DISTRICT MANAGERA

# W NUMERZE

## ➔ PHARMA NEWS

- 07**
- Novartis redukuje
  - Alians Sanofi-Aventis i Avila Therapeutics
  - Współpraca Novo Nordisk i Merriion Pharmaceuticals
  - Kolejne przejścia GlaxoSmithKline w Chinach
  - Boehringer Ingelheim przejmuje obiekty od Amgen
  - Tevy zakupy od Merck KGaA
  - Amgen przejmuje BioVex
  - Porozumienie firm Mylan i Pfizer
  - Dobre wyniki Abbott
  - Kosztowne procesy GSK
  - Biotechnologiczni konkurenci Roche

## ➔ WARTE UWAGI

- 09**
- Nowe struktury Jelfy
  - Raport ze Świata
  - Centra Edukacji Lilly jako Liderzy Medycyny
  - Nowoczesny transport leków w Tevie
  - Valeant przejmuje PharmaSwiss

## ➔ DRUG UPDATE

- 12**
- Wzmoczony nadzór nad reklamami
  - Trobalt (Valeant i GlaxoSmithKline)
  - Jevtana (Sanofi-Aventis)
  - Fluenz (AstraZeneca)
  - Inwestycje Polpharmy w biotechnologię

## ➔ W LICZBACH

- 13**
- Idealny Pracodawca w Polsce: GlaxoSmithKline, Bayer, Polpharma, Johnson & Johnson

# 18



Język ciała, nazywany często komunikacją niewerbalną, potrafi wiele przekazać w komunikacji z lekarzami. Często język ciała determinuje to czy twoi lekarze doceniają, akceptują i przychylnie reagują na twój przekaz.

Narzędzia twojej komunikacji niewerbalnej są często równie ważne jak twoje werbalne wypowiedzi do lekarza. Zrozumienie komunikacji niewerbalnej może istotnie pomóc w promocji twojego produktu. Niniejszy artykuł omawia trzy aspekty języka ciała, nad którymi musisz się skupić, by twoje przekazy były dostarczane dokładnie w taki sposób w jaki chciałbyś by były dostarczane dokładnie w taki sposób w jaki chciałbyś by były odebrane.

## ➔ INDEKS FIRM

4Pmedical	35	Lek-Am	9
Abbott	8, 15, 16, 38	Medagro International	43
Active Pharma	2, 13	Merck	8
Amgen	7, 8	MSD	9
AstraZeneca	9, 12, 13, 15, 16	Mylan	8
Baxter	22	Novartis	7, 9
Bayer	9, 13, 39	Novo Nordisk	7
Boehringer Ingelheim	7	Nutricia	13
Brass	51	Pfizer	8, 9, 13, 22
Consales	45	Pharmaservice.pl	17
DeSilva	33	PharmaSwiss	10
Eli Lilly	9, 10, 13	Pliva Kraków	9
Ferrosan	9, 39	Polfa Tarchomin	9
Genentech	8	Polpharma	9, 12, 13, 14, 15
Gett	50	Ranbaxy	8
GlaxoSmithKline	7, 9, 12, 13, 22, 35	Roche	8, 9
Global Inspiration	22	Sandoz	7
GreyTree	37	Sanofi-Aventis	7, 12, 14
Hays Poland	29	Sun-Farm	30
IMMOQEE	27	Szkola Główna Handlowa	52
IMS Health	49	Teva	8, 9, 10, 15
Ipsen	27	US Pharmacia	13
Jelfa S.A.	9, 13, 39	Valeant	10, 12
Johnson & Johnson	13	ZbigniewKowalski & Partnerzy	14, 21, 41
LEK	13		

# W NUMERZE

## oraz ...

➔ **OD REDAKCJI**  
03

➔ **RAPORT Z TERENU**  
38 • O Zaufaniu...

➔ **WHO IS WHO**  
39 • Marek Ignyś  
• Jarosław Skrzyszowski

➔ **PRZYCHODZI PRZEDSTAWICIEL ...  
DO PEDIATRY**  
40

➔ **TWOJE PRAWO PRACY**  
42 • Ochrona Pracujących Kobiet

➔ **CZAS NA COACHING ...**  
44 • Gdzie jest General?

➔ **IMSY, CYFERKI  
I TABELKI IMS**  
46 • O co w tym wszystkim chodzi...

➔ **PHARMATIONARY**  
50 • Sekcja poświęcona terminologii farmaceutycznej i medycznej w języku angielskim

➔ **ROZWÓJ ZESPOŁÓW**  
14 • Wyzwania na lata 2011-2012

➔ **TWOJE CIAŁO, TWÓJ PRZEKAZA**  
18 • Trzy proste wskazówki komunikacji niewerbalnej poprawią skuteczność Twoich wizyt  
*Ira J. Koretsky, Neil Baum*

➔ **POZNANIE PRACOWNIKA W ZAKRESIE  
JEGO CECH INDYWIDUALNYCH**  
22 • Kluczem do skutecznej motywacji i sukcesu zawodowego  
*Artur Tolloczko, Anna Macutkiewicz*

➔ **BŁĘDY PRZEDSTAWICIELI MEDYCZNYCH**  
26 • Klient Przyjaciel ...  
*Mikołaj Pindelski, Paweł Ciąpała*

➔ **PHARMA CZY SPRZĘT MEDYCZNY**  
28 czyli gdzie szukać szansy na rozwój?  
*Maciej Stroński, Katarzyna Kowalczuk*

➔ **PROMOWANIE DO KOBIET**  
31 • Jak do nich promować, by odnieść sukces?  
*Delia Passi*

➔ **EVIDENCE BASED MARKETING**  
34 • Jak dzięki badaniom lepiej wykorzystywać możliwości rynkowe i ograniczać ryzyko nietrafnych decyzji?  
*Andrzej Szczypior*

➔ **OD PRZEDSTAWICIELA  
DO DISTRICT MANAGERA**  
36 • Trzy fazy zdobywania doświadczenia menedżerskiego i awansu na district managera  
*John Kuchna*

➔ **ON CZY OFF**  
37 czyli o synergii działań w sieci i poza nią  
*Dariusz Goźliński*

