

# Pharmaceutical REPRESENTATIVE

Czerwiec - Lipiec 2010 / Nr 3 (9)

**POLSKA**

## Gdy bańka Pęka

**Kiedyś rozdymane zespoły  
sprzedaży zaczynają się  
kurczyć. Czy branża  
wyciągnie wnioski  
z przeszłości?**

Sukces Oparty na Etyce

Skuteczna wizyta apteczna

Recepta na Szefa

Dobry Przedstawiciel jest jak Narkotyk

Trzy pułapki młodego menedżera

Etyka zawodowa, kij w mrowisko!

# W NUMERZE

## PHARMA NEWS

- 07**
- Gilead Sciences - nowy gracz na polskim rynku
  - Sanofi-Aventis kupiła licencję na Pancreate
  - Roche i Biogen Idec zaprzestali prac nad preparatem ocrelizumab
  - Astellas i OSI Pharmaceuticals zawierają porozumienie
  - Abbott przejmuje dywizję branded generics firmy Piramal Healthcare
  - Tyverb firmy GSK odrzucony przez NICE
  - Valeant Pharmaceuticals przejmuje Aton Pharma
  - Merck i Pfizer przekroczyły oczekiwania
  - Biotechnologia nareszcie dochodowa
  - Znaczny spadek płatności dla lekarzy w stanie Vermont

## WARTE UWAGI

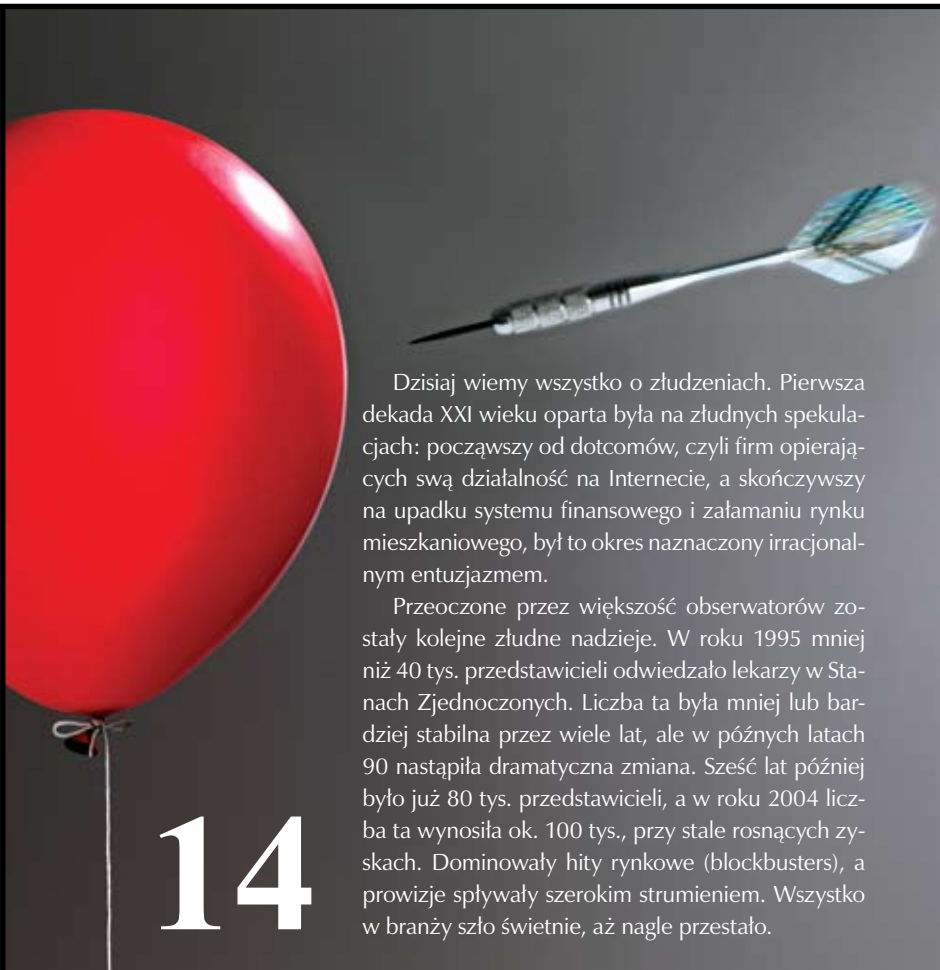
- 09**
- Pfizer i GSK obniżają ceny szczepionek przeciw pneumokokom
  - Novartis przegrywa proces o dyskryminację
  - Raport ze Świata
  - Nowatorska metoda naprawy zastawki mitralnej firmy Abbott Laboratories
  - Nadzieja BMS w leczeniu raka płuc?
  - Potencjalne nowe wskazanie dla leku Qlaira?

## W LICZBACH

- 11**
- Najlepiej sprzedające się produkty w roku 2016
  - Ranking największych firm farmaceutycznych świata
  - Sonda - Czy wysokie standardy Etyki są dla Ciebie istotne?

## INICJATYWY

- Pierwsze Otwarte Studia Podyplomowe Dla Przedstawicieli Medycznych



# 14

Dzisiaj wiemy wszystko o złudzeniach. Pierwsza dekada XXI wieku oparta była na złudnych spekulacjach: począwszy od dotcomów, czyli firm opierających swą działalność na Internecie, a skończywszy na upadku systemu finansowego i załamaniu rynku mieszkaniowego, był to okres naznaczony irracjonalnym entuzjazmem.

Przeoczone przez większość obserwatorów zostały kolejne złudne nadzieje. W roku 1995 mniej niż 40 tys. przedstawicieli odwiedzało lekarzy w Stanach Zjednoczonych. Liczba ta była mniej lub bardziej stabilna przez wiele lat, ale w późnych latach 90 nastąpiła dramatyczna zmiana. Sześć lat później było już 80 tys. przedstawicieli, a w roku 2004 liczba ta wynosiła ok. 100 tys., przy stale rosnących zyskach. Dominowały hity rynkowe (blockbusters), a prowizje splotywały szerokim strumieniem. Wszystko w branży szło świetnie, aż nagle przestało.

## INDEKS FIRM

Abbott	7, 10, 11, 13	Hexal	47
Active Pharma	2	IMMOQEE	34, 35
Almirall	11	Ipsen	34
Amgen	10, 11, 48	Janssen-Cilag	20
Astellas	7, 11, 20	Johnson & Johnson	11, 18, 20
AstraZeneca	11, 17, 18, 21, 47	Lundbeck	47
Augustyn Consulting	43	Bristol-Myers Squibb	7, 10, 11
Barnaś Consulting	38	MSD	7, 8, 11, 18
Bayer	10, 11, 18	Novo Nordisk	11
Big Giraffa	17	Otsuka	11
Biogen Idec	11	Pfizer	7, 8, 9, 11, 12, 17, 18, 47
Boehringer Ingelheim	11, 12	Pharma Business Administration Consultancy	20
Brass	51	Polpharma	13, 41, 42, 47
Chiesi	11	Roche	7, 11, 47
Consales	49	Sandoz	12, 47
Daiichi Sankyo	11	Sanofi-Aventis	7, 9, 11
DeSilva	52	Schering-Plough	11, 18
Eli Lilly	8, 11, 17	Valeant	7
Farma-Projekt	47	Wyeth	8, 11, 18
Gedeon Richter	12	Novartis	9, 11, 12
Genexo	36	Takeda	11
Get It	50	Teva	9, 11
Gilead Sciences	7, 42	VanguardPR	40, 41
GlaxoSmithKline	7, 8, 9, 10, 11, 12, 18	Zbigniew Kowalski & Partnerzy	25

# W NUMERZE

## oraz ...

### ➔ OD REDAKCJI

03

### ➔ WHO IS WHO

47

- Jacek Bryll, Dyrektor Handlowy, Farma-Projekt
- Jan Jodłowski, Senior Product Manager, Lundbeck Poland

### ➔ RAPORT Z TERENU

48

- Etyka zawodowa... kij w mrowisko!

### ➔ CZAS NA COACHING ...

49

- Odpowiedzi na najbardziej nurtujące pytania w pracy przedstawiciela medycznego

### ➔ PHARMATIONARY

50

- Sekcja poświęcona terminologii farmaceutycznej i medycznej w języku angielskim

### ➔ A JAK TO WYGLĄDAŁO W POLSCE?

19

- Komentarz do artykułu „Gdy bańka pęka”  
*Zdzisław J. Sabillo, były Prezes Janssen-Cilag Polska*

### ➔ SUKCES OPARTY NA ETYCE

21

- Rozmowa z Jerzym Garlickim, Prezesem AstraZeneca Pharma Poland oraz związku INFARMA  
*Radosław Chomiuk*

### ➔ TURBODOŁADOWANIE

26

#### SZKOLEŃ PRZEDSTAWICIELI

- Zapewnienie Przedstawicielom odpowiednich zasobów jest podstawą do optymalizacji wyników  
*John Schneble*

### ➔ DOSTAŁEŚ PRACĘ!

29

- Sukces w Procesie Rekrutacyjnym  
*Patrick Verneau*

### ➔ CZYTAJ

32

- Czy chcesz przykuć uwagę lekarzy? Może powinieneś czytać to samo co oni?  
*Peter Derycz*

### ➔ DOBRY PRZEDSTAWICIEL

34

#### JEST JAK NARKOTYK

- Na polskim rynku farmaceutycznym jest około 10.000 Przedstawicieli. Dla wszystkich praca w sprzedaży jest innym zawodem, niż ten, który mieli na myśli wybierając kierunek studiów.  
*Paweł Ciapała, Mikołaj Pindelski*

### ➔ SKUTECZNA WIZYTA APTECZNA

36

#### JAK TEGO DOKONAĆ?!

- Jakie czynniki powodują, że wizyta w aptece kończy się sukcesem? Czy warto będąc Przedstawicielem Medycznym odwiedzać apteki?  
*Marek Ploucha*

### ➔ RECEPNA NA SZEFA

38

- Scenariusze działania w przypadku trudnych relacji z przełożonym  
*Paulina Barnaś*

### ➔ E-PHARMA MARKETING

40

- Nowy Wymiar Komunikacji  
*Dariusz Ptaszek*

### ➔ SZKŁANKĄ PO ŁAPKACH

43

- Trzy Pułapki Młodego Menedżera  
*Anna Augustyn*

