

ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕДИЦИНСКОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ НА ПРИМЕРЕ РАБОТЫ С АПТЕЧНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ

Пивень Е.П., Степанов В.В.

Национальный фармацевтический университет, Украина

Piven_elenapt@ukr.net

Актуальность темы. Фармацевтический рынок в Украине представлен значительным ассортиментом лекарственных средств (ЛС), который имеет тенденцию к расширению. Поэтому фармацевтические предприятия для обеспечения своей конкурентоспособности широко применяют разные средства продвижения своей продукции на рынке, одним из которых является работа медицинского представителя. По мнению специалистов, медицинские представители обеспечивают наиболее эффективное продвижение ЛС, в том числе рецептурных, реклама которых запрещена. Изложенное свидетельствует о целесообразности проведения анализа деятельности медицинских представителей.

Целью работы является исследование деятельности медицинских представителей на примере работы с аптечным учреждением. Для этого были использованы следующие методы исследований: опрос (анкетирование), логический метод, методы анализа и группировки, статистическая обработка данных.

Результаты исследований. Нами проведены исследования деятельности медицинских представителей на примере работы с аптечным учреждением (АУ). Для проведения исследований нами была разработана анкета, в соответствии с которой проводился опрос. В качестве респондентов выступили медицинские представители со стажем работы от 2 до 4 лет (67% респондентов) и от 4 до 6 лет – 33%. На вопрос, считают ли они работу медицинских представителей престижной, большинство опрошенных дали положительный ответ (90%).

Анализ результатов ответа на вопрос «Согласны ли Вы с утверждением, что работа медицинских представителей является эффективной при продвижении ЛС?» показал, что около 87% респондентов дали положительную оценку, 8% воздержались от ответа и 5% ответили, что не согласны с этим утверждением. На вопрос «Сколько по времени должно продолжаться собеседование со специалистом аптеки?» были получены следующие результаты. Большинство респондентов (71%) считают, что продолжительность собеседования должна составлять от 5 до 15 минут, а 15% считают, что больше 15 минут. По мнению 65% медицинских представителей разработка специальной нормативной базы, регламентирующей деятельность медицинского представителя, является обязательной, а 35% считают целесообразной (желаемой).

Нами проведен анализ степени доверия специалистов АУ к работе медицинских представителей. Оценка проводилась по 10-ти бальной шкале.

Результаты опроса показали, что 50% специалистов АУ полностью доверяют медицинским представителям. Они оценили степень доверия на 10 баллов. 40% специалистов АУ оценили степень доверия к медицинским представителям на 8 баллов, 10% на 5 баллов.

В результате проведенных исследований установлено, что АУ информацию о новых ЛС чаще всего получают от медицинских представителей. Так ответили более 70% специалистов АУ. Они также считают, что медицинский представитель чаще всего преследует коммерческую выгоду от продажи лекарственного препарата, который он представляет.

По мнению опрошенных, медицинский представитель должен иметь презентабельный внешний вид, владеть хорошими коммуникативными навыками, владеть технологией эффективных продаж. Он должен знать всю необходимую информацию о препаратах, которые продвигает, чтобы помочь врачам и специалистам АУ при работе с ЛС, владеть навыками проведения презентаций, техникой эффективной коммуникации, быть всесторонне развитым и коммуникабельным. Одним из видов контроля деятельности медицинского представителя являются «двойные визиты». В ходе таких визитов уполномоченное лицо, которое контролирует деятельность медицинских представителей, выборочно посещает врачей, специалистов АУ, визиты к которым предусмотрены в плане медицинского представителя. Это позволяет оценить качество выполняемой медицинским представителем работы и уровень его исполнительской дисциплины.

Таким образом, полученные результаты исследований позволяют сделать вывод, что в настоящее время работа медицинского представителя является престижной, эффективной при продвижении ЛС, также пользуется высокой степенью доверия среди специалистов АУ. Медицинский представитель для достижения поставленной цели, должен пользоваться умениями корректного, спокойного и убедительного преодоления возражений и негативного отношения.

Направлением дальнейшего исследования является усовершенствование деятельности медицинских представителей.