

**В.В. МЕРКУЛЬЕВ**

**КАК СТАТЬ**

**МЕДИЦИНСКИМ  
ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ**



# **Владимир Меркульев**

# **Как стать медицинским**

# **представителем**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=69823984](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69823984)*  
*ISBN 9785006069244*

## **Аннотация**

Эта книга многократно окупит свою стоимость и оправдает время ее прочтения. Книга написана сжато, концентрированно, понятно для достижения вами поставленной задачи – стать медицинским представителем. Основная цель – сделать понятной профессию медицинского представителя и быстро войти в работу.

# Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
КТО ТАКОЙ МЕДИЦИНСКИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ	7
ИСТОРИЯ	8
СТРУКТУРА	11
ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА	12
Особенности в компаниях разного масштаба	14
К чему нужно быть готовым?	15
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ И НАВЫКИ	16
Конец ознакомительного фрагмента.	18

# **Как стать медицинским представителем**

**Владимир Меркульев**

© Владимир Меркульев, 2024

ISBN 978-5-0060-6924-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# ВВЕДЕНИЕ

*Если человек не любит процесс продажи, клиента или товар – он не может рассчитывать на долгосрочный и системный успех.*

*Ицхак Пинтосевич*

Основной причиной, по которой эта профессия получила широкое распространение в России – это официальный запрет рекламы лекарств, которые отпускаются по рецепту доктора.

Медицинские представители специализируются на продвижении препаратов фирмы производителя, в которой работает специалист.

Несмотря на то, что профессия появилась не так давно, данный вид деятельности пользуется большой популярностью. Рынок потребления лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения с каждым годом увеличивается. Это связано с тем что население планеты стареет, а многие заболевания молодеют.

На данный момент фармацевтическая индустрия (по данным на 2021г):

2 триллиона долларов объём продаж это 1,4% от мирового ВВП;

Ежегодно в мире разрабатывается 20—30 новых лекар-

ственных веществ;

Среднегодовой прирост фармацевтического рынка 6%;  
4,4 миллионов человек занятость в фарм. индустрии;  
12% ежегодный рост противоопухолевых, противодиабетических и противоревматических препаратов;

Занимают должности в основном выпускники ВУЗов, не желающие работать в больницах из-за низких зарплат.

Давайте разбираться:

- Кто такой медицинский представитель?
- Необходимые навыки медицинского представителя?
- Как составить резюме на должность медицинского представителя?
- Как пройти собеседование?
- Как построить свою карьеру?

# КТО ТАКОЙ МЕДИЦИНСКИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

*Продавец-непрофессионал просто продаёт товары,  
продавец-профессионал продаёт решения проблемы.  
Стивен Кови, из книги «Семь навыков высокоэффективных  
людей»*

# ИСТОРИЯ

Ранее информация о наличии лекарственных препаратов передавалась провизором-информатором, который работал в межбольничных аптеках в советской фармацевтике. В настоящее время эти функции выполняют медицинские представители, которые являются связующим звеном между фармацевтическим бизнесом и врачами, сотрудниками аптек и организациями здравоохранения, а также являются представителями фармацевтической компании. Они активно продвигают новые лекарственные препараты на рынке, выступая перед врачами, фармацевтами и провизорами на специально организованных семинарах, презентациях, а также на курсах повышения квалификации и непосредственно в аптеках и больницах.

Медицинские представители, также известные как «мед-репы» (от англ. MedRep – Medical Representative), информируют медицинских работников о новых лекарствах, которые уже зарегистрированы или находятся в процессе регистрации. Они предоставляют информацию о специфике применения этих препаратов и о текущих клинических исследованиях. Они также изучают рынки для фармацевтической продукции. Фактически, они помогают врачам повышать свою квалификацию, представляя продукты непосредственно на рабочем месте.

Медицинский представитель – это специалист, который продвигает фармацевтические и медицинские продукты, представляя их врачам, фармацевтам и другим заинтересованным лицам с целью увеличения прибыли компании-производителя.

Продвижению подлежат следующие объекты:

- Рецептурные и безрецептурные лекарственные препараты
- Биологически активные добавки и другие вещества, которые не являются лекарственными средствами
- Медицинская аппаратура и оборудование
- Ортопедические изделия, средства ухода и реабилитации
- Медицинские услуги (в формате партнерства)

Для работы в сфере медицинских представителей преимущественно требуется высшее медицинское, фармацевтическое или реже биологическое образование, так как это сфера, где соединяются фармацевтика/медицина и маркетинг.

Навык в продажах является самым важным и ключевым для успеха в любой компании в области медицины. Несмотря на высокие квалификации, такие как ординатура, научная степень и многолетний опыт работы врача или фарма-

цента, без умения продавать товары, их прибыль будет незначительной. Поэтому основные обязанности медицинского представителя включают изучение спроса на продукцию и ее активное продвижение.

- анализирование спроса на препараты, которые продвигаются;
- продвижение лекарственных препаратов, выпускаемых компанией;
- установление связей и контактов с представителями медицинских учреждений;
- поддержка и развитие клиентской базы;
- отслеживание продаж и деятельности конкурентов;
- подготовка отчетов.

# СТРУКТУРА

Важными навыками для медицинский представителя являются переговоры и проведение презентаций, а также иногда требуется знание иностранного языка.

В течение типичного рабочего дня медицинский представитель посещает 12—18 клиентов, включая лечебные учреждения и аптеки. Он также отвечает за ведение отчетности о визитах, получение образцов продукции и обновление базы данных.

Медицинский представитель работает под руководством регионального менеджера и самостоятельно планирует свои визиты в зависимости от группы препаратов и района, в котором он работает.

Старший медицинский представитель (супервайзер или тим-лидер) контролирует визиты, оказывает помощь менеджеру в планировании и проведении мероприятий.

# ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Заработная плата медицинского представителя зависит от уровня его компетенций, стажа работы в компании и достижения плана продаж. Доход компании напрямую зависит от объема продаж, поэтому вклад каждого медицинского представителя имеет большое значение.

В настоящее время средняя зарплата медицинского представителя составляет от 600 до 900 долларов для профессионалов и от 900 до 1300 долларов для региональных представителей.

Обычно компания оплачивает использование служебного автомобиля, мобильного телефона и компьютера, а также предоставляет медицинскую страховку.

Для стимулирования сотрудников фармацевтических компаний используются мотивационные программы, включающие:

- систему бонусов (в зависимости от выполнения индивидуального и общего плана продаж);
- корпоративные конкурсы (например, "Лучший медицинский представитель компании", "Лучшая презентация года" и другие);
- поощрения и подарки (туристические поездки, бесплатное обучение по выбору, посещение ресторанов и т. д.).

В регионах медицинские представители зарабатывают

немного меньше из-за более ограниченных рынков сбыта. При этом заработок специалиста напрямую зависит от эффективности его работы – чем больше работает, тем больше зарабатывает, и наоборот.

# **Особенности в компаниях разного масштаба**

Чем меньше компания, тем более разнообразные обязанности выполняет медицинский представитель. В компаниях, где численность персонала не превышает 100 человек, медицинский представитель может не только проводить консультации, но и заниматься взаимодействием с дистрибьюторами, офисами аптечных сетей и другими задачами.

# **К чему нужно быть готовым?**

Необходимость работать без четкого графика, заполнять большое количество отчетности, ежедневная работа на конкурентном рынке, постоянное преодоление преград, соблюдение законодательных ограничений, связанных с фармацевтическим рынком, отсутствие возможности быстрого карьерного роста.

# ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ И НАВЫКИ

*Если хочешь пробиться, надо создавать себе определённый имидж. Имидж успеха. Рынок сейчас находится в упадке. Никто ничего не продаёт. Поэтому ты должна демонстрировать успех. Все будут смотреть на тебя и говорить: «Ух ты! Как ей это удалось?» И это то, что люди будут помнить всегда.*

*Цитата из фильма «Порочная страсть»*

Компетентные знания и навыки являются фундаментальными для медицинских представителей, работающих в фармацевтической индустрии. Важно отметить, что в этой профессии отсутствует стандартный рабочий день, что требует постоянного обучения и аттестации.

Квалификационный уровень проверяется регулярно каждые полгода-год, а знания о лекарственных препаратах – каждые три месяца – полгода.

Это обусловлено высоким уровнем конкуренции на рынке и законодательными ограничениями, связанными с фармацевтической отраслью. Несмотря на эти трудности, возможно достичь быстрого карьерного роста, но это требует постоянного труда и выхода из зоны комфорта.

Для проверки знаний о препаратах, профессиональ-

ных и коммуникативных навыков каждая фармацевтическая компания

разрабатывает собственные тесты.

Также используются психологические тесты и ролевые игры, в которых участвуют корпоративные тренеры или HR-менеджеры. Аттестация медицинских представителей проводится на протяжении всего периода работы, независимо от их квалификационного уровня, и обычно повторяется каждые полгода-год.

В связи с непрерывным процессом обучения, уровень профессиональных знаний о лекарственных препаратах может проверяться раз в три месяца (полгода). Для поддержания и повышения профессионализма медицинских представителей в фармацевтических компаниях разрабатываются корпоративные образовательные программы, в которых активно используются психологические тесты и ролевые игры.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.