



Дирекция по оптовым продажам: +7 (495) 609-63-33, +7 (495) 609-63-86

[Купить в розницу](#)

[О компании](#) [Новости](#) [Каталог](#) [Оптовым клиентам](#) [Контакты](#) [Личный кабинет](#)

🔍

• [Новости ОРТОРЫНКА](#)

• Архив новостей

- [2022](#)
- [2023](#)
- [2024](#)
- [2021](#)
- [2020](#)
- [2019](#)
- [2018](#)
- [2017](#)
- [2016](#)
- [2015](#)
- [2014](#)
- [2013](#)
- [2012](#)
- [2011](#)
- [2010](#)
- [2009](#)
- [2008](#)
- [2007](#)
- [2006](#)
- [2005](#)

[Наши новинки](#)

[Каталог](#)

[продукции](#)

[НИКАМЕД](#) | [Новости](#) | [2017](#) | В сентябре компания НИКАМЕД совместно с партнерами провела серию мини-цикловых совещаний

В сентябре компания НИКАМЕД совместно с партнерами провела серию мини-цикловых совещаний

В сентябре компания НИКАМЕД совместно с отделами медицинского продвижения партнёров провела серию мини-цикловых совещаний более чем в 20 регионах России - от Краснодарского края до Дальневосточного региона.



В ходе мини-цикловых совещаний были представлены Цикловая стратегия и тактика медицинского продвижения на 2-е полугодие 2017 года, поставлены цели и определены задачи для каждой территории, обсуждены эффективные инструменты для их выполнения.

Основная цель данных совещаний была направлена на повышение эффективности работы медицинских представителей, которые играют ключевую роль в успехе медицинского продвижения. Именно от уровня продуктивных знаний медицинского представителя, его компетенций и навыков проведения визитной активности среди врачей, зависит рост рецептурного трафика в ортопедические салоны и, как следствие, рост вторичных продаж. Только обученный медпредставитель, вооруженный цикловой стратегией и конкретными задачами на цикл, при наличии грамотно построенной системы управления и контроля исполнения может обеспечить высокий результат.

Компания НИКАМЕД впервые в этом году внедрила данный формат. Мероприятия вызвали высокий интерес у собственников бизнеса и их медицинских представителей – они отметили высокую практическую значимость таких встреч и их большой стимул для достижения бизнес-целей в следующем полугодии:

«Мы получили много необходимой для работы информации: были даны практические советы по увеличению выписки, проведен анализ работы каждого медпредставителя, поставлены конкретные задачи. Все участники получили позитивный заряд энергии для работы», - отметил Дмитрий Максимов, владелец сети ортопедических салонов в Нижнем Новгороде.

[предыдущая новость](#)

[следующая новость](#)

[Версия для печати](#)

127015, Москва, Бумажный пр-д., д. 14, стр. 2

Дирекция по оптовым продажам: +7 (495) 609-63-33, +7 (495) 609-63-86

Для розничных покупателей: +7 (495) 77-55-000, +7 (800) 33-33-112

Обратная связь



© 2006-2022, ООО «НИКАМЕД». Копирование материалов запрещено.

[illegible]

[illegible]