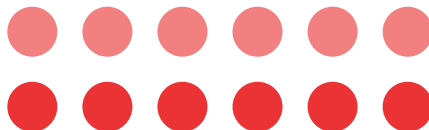




GROUP DYNAMICS

P H A R M A



Innovatív tréningek
mellékhatások nélkül

A GroupDynamics Pharma a GroupDynamics önálló divíziója

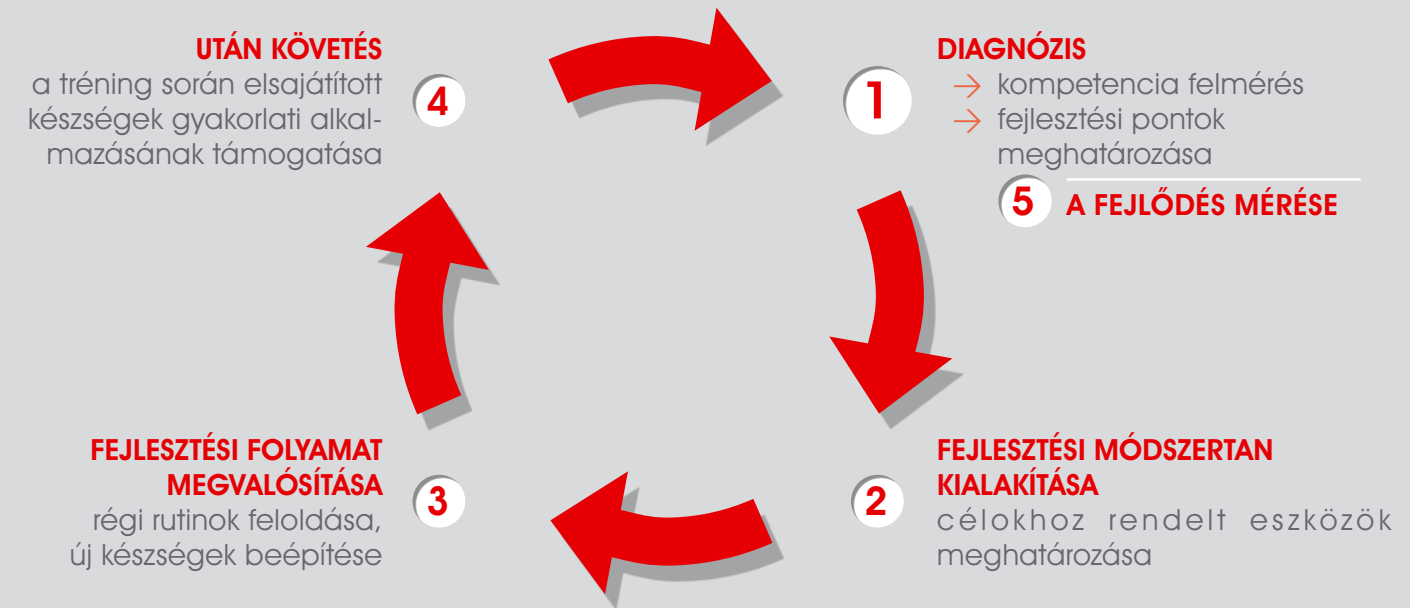
A GroupDynamics Pharma (GDP) célja, hogy egyedi megoldásokat nyújtson az Ön fejlesztési igényeire. A gyógyszeriparban tapasztalt kihívások új tréning szemléletet és módszertani megközelítést igényelnek. Ön valós eredményeket vár el egy tréningtől. Gyógyszeripari specialistáink, tanácsadó-trénereink ezt biztosítják Önnek.

Miben más a GDP?

→ cégre, szakterületre, csapatra, egyénre szabott tréningek a valós fejlődésért

Mit nyújt a GDP Önnek?

→ komplex fejlesztési folyamatot a diagnózistól a mérhető eredményekig



Mit várhat Ön a GDP-től?

- számszerűsíthető eredményeket
- komplex támogatást
- ügyfélközpontú szolgáltatást



KÉPZÉSI SZOLGÁLTATÁSAINK
GYÓGYSZERIPARI VÁLLALATOK SZÁMÁRA

SCAN® – Komplex kompetencia-felmérés



Sales SCAN® – Komplex értékesítési kompetencia felmérés Leader SCAN® – Komplex vezetői kompetencia felmérés

A komplex kompetencia felmérés területei:

- Értékesítési / vezetői kompetencia-felmérés
- Személyiségből fakadó kockázatok felmérése
- GAP-elemzés
- Fejlesztési tervek meghatározása

Miért hasznos a Sales SCAN® és a Leader SCAN®?

- Megmutatja az adott munkatárs személyiségből fakadó előnyöket és kockázatokat.
- Tudás- és készségszintet mér.
- Feltárja a motivációs lehetőségeket.

Feltárás

- Kulcskompetenciák meghatározása
- Elvárt szintek meghatározása

Felmérés

- Standard vagy testre szabott kompetencia-kérdőív
- 360 fokos kompetencia-felmérés

Értékelés

- Visszajelző riport és személyes fejlesztési terv

SCAN® – kézzelfogható eredmények:

- képzési beruházások optimalizálása:
a hiányzó tudás és készségek célzott fejlesztése
- konkrét, egyénre szabott vezetői és motivációs útmutatás
- egyéni és csoportos fejlesztési tervek
- iránymutatás a karriertervezéshez



KÉPZÉSI SZOLGÁLTATÁSAINK
GYÓGYSZERIPARI VÁLLALATOK SZÁMÁRA

Értékesítési tréningek

Értékesítési tréningek

Az A.C.T.[®] – Active Competence Training

– a tréningek új generációja

→ **Sales A.C.T.[®]**

– **szimulációs értékesítési képzés orvoslátogatók számára**

Tréningünkön résztvevők valóságghű, szimulált értékesítési helyzetekben mérhetik fel értékesítői tudásukat, helyzetfelismerő képességüket, meggyőző-készségüket. Résztvevőinknek elég magukat alakítaniuk – a többi a mi dolgunk!

→ **Sales A.C.T.[®] Pro**

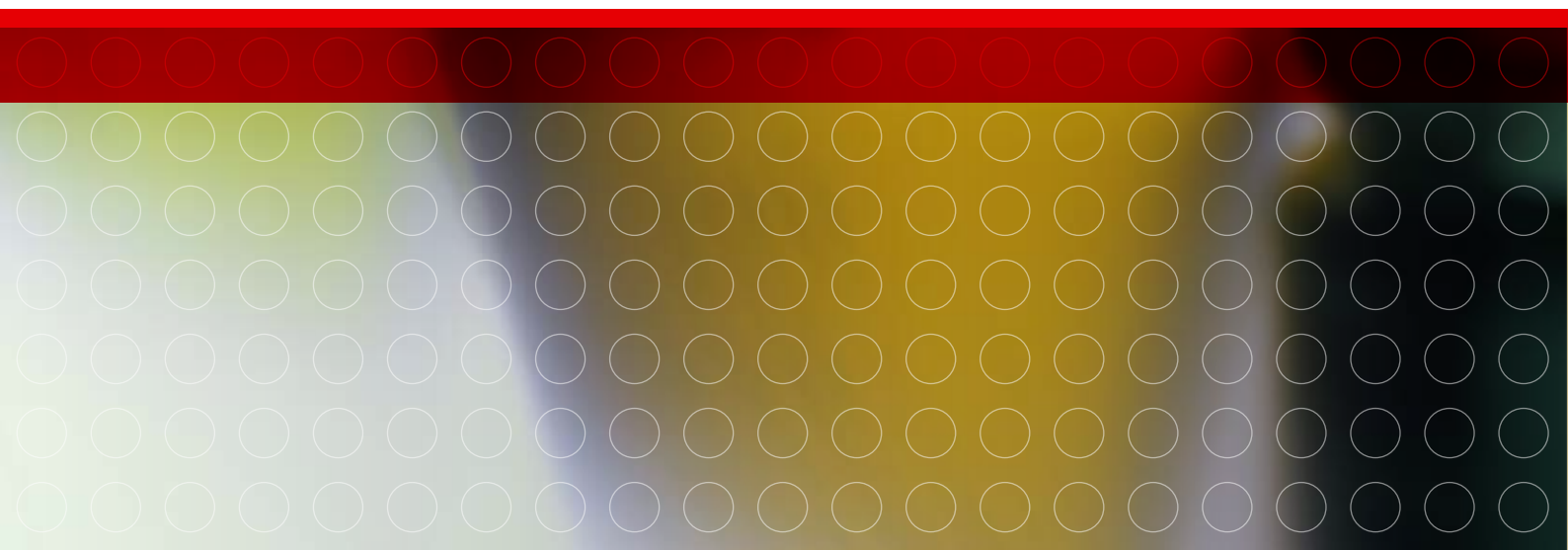
– **szimulációs értékesítési képzés – nehéz helyzetek kezelése**

Tréningprogram a kritikus értékesítési helyzetek kipróbálására és az értékesítési technikák tökéletesítésére.

→ **Speech A.C.T.[®]**

– **Magabiztos kommunikáció**

A hatékony prezentációk, referálók és a négyszemközt kommunikációs helyzetek kulcsa.





KÉPZÉSI SZOLGÁLTATÁSAINK
GYÓGYSZERIPARI VÁLLALATOK SZÁMÁRA

Értékesítést támogató szolgáltatásaink

Egyéni coaching – több mint tréning

On-the-job fejlesztés szakértő coach-ok segítségével orvoslátogatók és vezetők számára.

Egyéni és csoportos szupervízió

- ha a piaci körülmények miatt kudarcoktól terhelt az eladás
- ha észreveszi a kiégés jeleit néhány csapattagon
- ha meg akarja tartani legértékesebb munkatársait
- ha új lendületet kíván adni a csapatnak

Egyéni és csoportos esetmegbeszélő ülések az elakadások kezelésére.

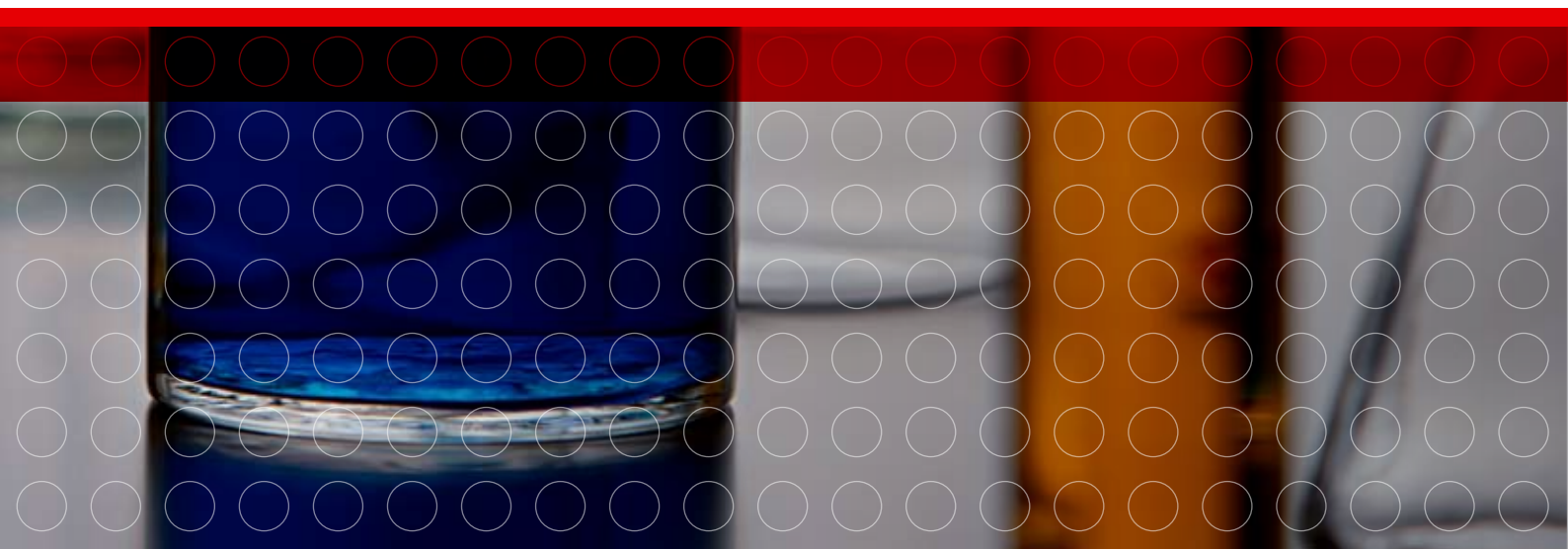
E-learning megoldások terméktréningekre

– ismeretbővítés költséghatékonyan

Interaktív, pedagógiai módszertanában megalapozott e-learning megoldások új termékek bevezetésére – vagy akár a konkurencia termékeire.

Csapatépítő tréningek

Az orvoslátogatás magányos munka. Erősítse meg a csapathoz-tartozás élményét csapatépítő tréningjeinkkel, és aktiválja a csapat belső erőforrásait a még jobb teljesítmény elérésére!





KÉPZÉSI SZOLGÁLTATÁSAINK
GYÓGYSZERIPARI VÁLLALATOK SZÁMÁRA

Vezetői tréningek

Vezetői tréningek

→ **Leader A.C.T.[®]**

– szimulációs vezetőképzés területi vezetők számára

Szimulált vezetői helyzetekben méri fel saját tudását, helyzetfelismerő képességét, stratégiai gondolkodását és humán kompetenciáit. Valós helyzetek, számszerűsíthető eredmények.

→ **A.C.T.[®] as a coach**

– szimulációs coaching képzés vezetőknek

Tesztelje és fejlessze saját coaching technikáit, hogy kihozza orvoslátogatói csapatából tudásuk legjavát! Fejlesztés. Motiválás. Teljesítmény.

→ **Vezetői önismeret**

Milyen vezető Ön valójában? Vezetői tesztek, kérdőívek és komplex helyzetgyakorlatok során megismeri saját erősségeit és a vezetői stílusából adódó kockázatokat, és megtudja, mit kell tennie a változásért.





GroupDynamics
Tanácsadó és Tréning Kft.

1147 Budapest, Telepes u. 57/b.

telefon: +20 915 3944

fax: +36 1 328 0137

e-mail: info@groupdynamics.hu

www.groupdynamics.hu

FMK regisztrációs szám:

13-005-07