

2021년 MR 실습교육:

MR Competency I - 패러다임 전환과 Business Analysis & Planning

1. 교육목적

- ① 제약산업과 제약마케팅에 대한 기본 개념을 바탕으로, 고객 가치와 구매행동에 영향을 미치는 unmet needs에 대한 개념을 정립하고, 일방적인 제품정보 전달방식에서 새로운 접근방식으로 변화해야 함을 인지하도록 학습
- ② 고객/거래처를 개발함에 있어, 의약품 처방이 확장되기 위한 business model에 대한 이해를 바탕으로 고객/거래처를 분석하여 전략을 수립하고 실행계획을 준비하는 과정을 학습하고 훈련

2. 교육 일정

일정		변화하는 MR의 역할과 커뮤니케이션 전략	시간
4월 20일	10:00~12:00	1. MR의 정의와 역할, 기본 역량 이해 1) 제약영업 환경의 변화 2) 변화에 따른 MR의 정의 및 역할의 변화 3) MR이 가져야할 기본 역량 체계	2H
	12:00~15:00 (13:00~14:00 점심)	2. 구매를 불러일으키는 커뮤니케이션 전략 1) 제품 구매를 자극하는 것 - 고객가치란 무엇인가? - 구매행동에 영향을 미치는 unmet needs	2H
	15:00~17:00	2) 의약품 처방의 고려요소 - 의료인의 treatment unmet needs	2H
	17:00~18:00	3) 인식변화를 위한 커뮤니케이션 방식: unmet needs 개발을 위한 질문기법	1H
일정		Business Analysis & Planning	
4월 21일	10:00~12:00	1. 고객과 business strategy를 개발하기 위한 정보 Workshop: 고객 Basic Information	2H
	12:00~15:00 (13:00~14:00 점심)	2. 목표고객의 이해 Workshop: 고객 Personal & Account information	2H
	15:00~17:00	3. 목표고객의 이해 Workshop: 고객 Patient & Treatment information	2H
	17:00~18:00	4. 고객 개발을 위한 전략 수립	1H

*상황에 따라 일정이 변동될 수 있음

3. 기대효과

- ① 변화하는 제약산업환경에서 제약 영업 및 마케팅의 기본 개념과 제약营业을 우수하게 실행하기 위한 핵심 역량체계를 이해하게 되고, 이에 부응하는 영업 담당자의 관점 변화를 기대
- ② 지역 관리의 기본 역량인 비즈니스 플래닝의 일관된 흐름을 이해하고, 정보수집과 전략 수립을 워크샵의 형태로 실습함으로써 현업 적용을 기대

2021년 MR 실습교육:

MR Competency II. Selling Competency

1. 교육목적

- ① MR의 역할이 제약비즈니스 환경과 함께 변화하고 있다는 관점을 인지하고, 우수한 방문 과정의 실행 요소를 구체화하며, 의료인의 치료관점 이해를 바탕으로 고객의 수용도를 발전시키기 위한 방문과정을 학습하고 훈련

2. 교육 일정

일정		Selling Competency	시간
5월 25일	10:00~11:00	패러다임 전환과 MR의 역할 Reminder	1H
	11:00~12:00	0. Selling Process를 이해한다. Workshop: 최적의 방문 프로세스 찾기	1H
	12:00~15:00 (13:00~14:00 점심)	1. Opening 단계의 목적과 실행요소 : 고객의 관심을 유도하여 긍정적인 분위기를 조성하고, 고객과의 대화를 방문 목적으로 연결한다.	2H
	15:00~18:00	2. Interview 단계의 목적과 실행요소 : 고객의 구매 동기(motivation)를 확인하고 needs를 개발한다.	3H
일정		Selling Competency	
5월 26일	10:00~12:00	3. Benefit detailing 단계의 목적과 실행요소 : 고객의 문제를 해결하여 '제품의 장점이 도움이 될 수 있다 (→이점)'는 것을 전달한다.	2H
	12:00~15:00 (13:00~14:00 점심)	4. Handling Objection 단계의 목적과 실행요소 : 고객의 반대를 확인하고 적절한 solution을 제공한다.	2H
	15:00~17:00	5. Closing 단계의 목적과 실행요소 : 이번 방문을 정리, 고객과 동의 된 부분을 확인, 다음 방문의 목적을 설명, 다음 방문을 약속 받는다.	2H
	17:00~18:00	6. Role Play 실습	1H

*상황에 따라 일정이 변동될 수 있음

3. 기대효과

- ① 우호적인 방문을 이끌어낼 수 있는 효율적인 방문 프로세스를 이해하고, 방문 프로세스 각 단계별로 습득해야 할 핵심 행동 역량을 워크샵의 형태로 실습함으로써, 현업에서 방문 준비를 위한 pre-call planning template을 작성할 수 있고, 그에 따라 고객을 방문하는데 적용함을 기대

2021년 MR 실습교육:

MR Competency III. 의료인의 성향에 따른 Business Relationship 전략

1. 교육목적

- ① 고객/거래처를 개발함에 있어, 고객의 치료파트너로서 고객과의 building relationship을 통해 우호적인 파트너십을 구축하기 위해서, 의료인으로써의 고객 needs와 개인적인 preference를 이해하는 체계적인 방법을 이해하고, building relationship 전략을 수립하는 과정을 학습하고 훈련

2. 교육 일정

일정		Understanding of Personality	시간
6월 22일	10:00~11:00	패러다임 전환과 MR의 역할 Reminder	1H
	11:00~16:00 (13:00~14:00 점심)	1. 성향이론에 대한 학습 1) 성향이론에 대한 일반론 2) 자신의 성향 파악 3) 타인의 성향 파악	4H
	16:00~18:00	2. 의료인 성향 파악하기 :Case study	2H
일정		Selling Competency by Personality	
6월 23일	10:00~12:00	3. 의료인 성향 별 전략 : 성향 별 접근방식	2H
	12:00~15:00 (13:00~14:00 점심)	4. 의료인 성향 별 방문 구성 : 효과적인 방문 구성 이해	2H
	15:00~18:00	5. 실전 Role Play 실습 1) 고객 성향 별 방문계획 수립 2) Role Play 실습	3H

*상황에 따라 일정이 변동될 수 있음

3. 기대효과

- ① 고객의 성향을 파악하기 위한 정보를 수집하고, 고객의 성향을 확인하는 역량을 키울 수 있고, 고객의 성향별로 방문 전략을 수립하는 것이 우호적인 방문을 이끌어내는 하나의 요소가 될 수 있음을 이해하고, 이를 현업에서 적용할 것을 기대

2021년 MR 실습교육:

MR Competency Intensive Workshop

1. 교육목적

- ① MR 실습 교육의 기본 과정 (패러다임 전환과 Business Analysis & Planning, Selling Competency, 의료인의 성향에 따른 Business Relationship 전략)을 이수하고 이를 현업에서 적용해 본 후, 본인의 강점과 개선할 점을 확인
- ② Business planning과 Selling competency의 심화학습(case study)을 통해 역량 강화를 위한 개인개발계획 수립

2. 교육 일정



일정		Field Experience	시간
7월 13일	10:00~11:00	패러다임 전환과 MR의 역할 Reminder	1H
	11:00~13:00 (13:00~14:00 점심)	Field Experience : Strength & Area of improvement	2H
	14:00~15:00	Business Analysis & Planning : Review	1H
	15:00~17:00	Business Analysis & Planning : Case study	2H
	17:00~18:00	Business Analysis & Planning 역량 강화를 위한 개인개발계획 수립	1H
일정		Intensive Workshop	
7월 14일	10:00~11:00	Selling Competency : Review	1H
	11:00~15:00 (13:00~14:00 점심)	Selling Competency : Case study (Questioning skill focus)	3H
	15:00~16:00	Selling Competency : 역량 강화를 위한 개인개발계획 수립	1H
	16:00~18:00	Role Play 실습 - 개인별 훈련 및 그룹 리뷰	2H

*상황에 따라 일정이 변동될 수 있음

3. 기대효과

- ① 학습한 MR 역량을 필드에서 직접 실행해 본 후, 자신의 현재 수준(강점 및 개선점)을 스스로 평가할 수 있는 능력을 기대
- ② Business analysis & Planning 및 Selling competency의 심화학습을 통해 역량강화를 위한 개발계획을 수립하고, 추후 상급자와의 코칭을 통한 지속적인 개발계획 수립을 기대

4. 강사진

	강 사 명	권진숙
	현 직	지명컨설팅 컨설턴트 성균관대학교 약학대학 겸임교수
	경 력	- 한국릴리 영업부 - 한국릴리 교육훈련부 - 키타일즈 교육컨설팅 팀장
	강의 분야	- 제약 마케팅, 세일즈, 코칭 및 영업 역량
	강 사 명	정유진
	현 직	지명컨설팅 컨설턴트
	경 력	- 한국릴리 세일즈, 마케팅, 신제품개발팀 - 한국릴리 마케팅 리서치 - 한국릴리 교육훈련부
	강의 분야	- Selling skill, Territory management, 성향 - 마케팅 STP, PLC, Marketing communication

5. 주요 학습내용(예시)

